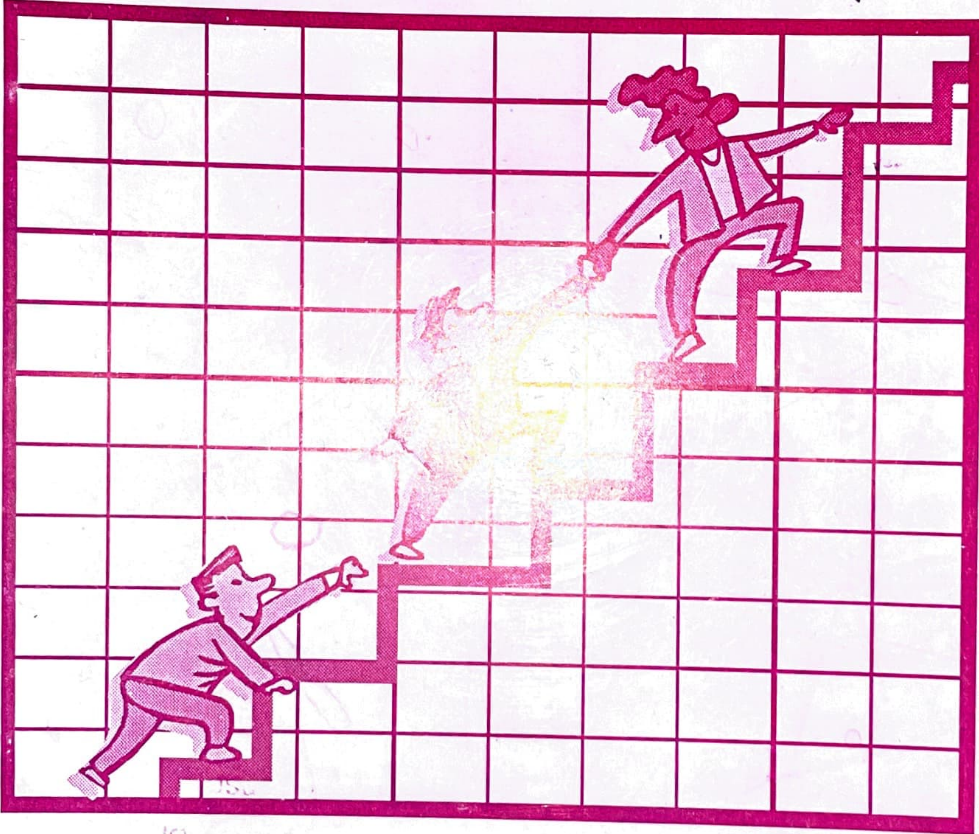
ఉద్యోగం సంపదకు హానికరమా...?

(Is Job Injurious to Wealth...?)

By

Ravi Kishore Mallapragada



"There is only one Success
- to be able to spend
your life in your own way"

ఉపోద్ఘాతం

ఈ పుస్తకం టైటిల్ 'ఉద్యోగం సంపదకు హానికరమా' అనేది నెగిటివిటిని అందిస్తోందని, అది వద్దని నా శ్రేయోభిలాషులు సలహా ఇచ్చారు. 'ఉద్యోగం సంపదకు అడ్డంకా' అని పెట్టమని సూచించారు. సుమారు రెండు గంటల డిష్కషన్ తరువాత, నేను తీసుకున్న నిర్ణయం ఈ పుస్తకానికి ఇదే సరైన టైటిల్ అని! అందరి అంతః వాస్తవంలో (ఇది నేను ప్రవేశ పెట్టిన పదం) E, S చదరాలలో జీవితం వెళ్ళిపోతే చాలని(that is more than enough), అసలు B, I చదరాల గురించి తలుచుకోవడమే అనవసరమని బలపడి పోయింది.

ఉద్యోగం లేదా వ్యాపారం ద్వారా కూడా సంపదను సృష్టించవచ్చని నమ్ముతూ E, S చదరాలలోనే మిగిలిపోవడానికి ఇష్టపడుతున్నారు. కాని ఇక్కడ గమనించవలసిన విషయంB చదరంలోని వ్యక్తి కూడా ఉద్యోగం చేస్తూ ఉండవచ్చు. B చదరంలోని వ్యక్తికి ఉద్యోగం ఇష్టమా ? లేక తప్పని సరా ? You want to do the job or You have to do the job.

పాఠకులు ఈ పుస్తకానికి ఈ టైటిల్‌నే ఆదరిస్తారని ఆశిస్తాను. ఈ పుస్తకంలో మీకు నచ్చిన అంశాల పేజి నంబర్లు ఆఖరు పేజీలో రాసుకుంటే మీ నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో ఇబ్బందులు వచ్చినప్పుడు ఆ పేజీలను మళ్ళీ చదవవచ్చును.

INDEX

Sept 2003



1. ఎటువంటి నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో జాయిన్ అవ్వాలి ?

" సరాసరి ఆదాయం కల వ్యక్తి ధనవంతుడు కావడానికి ఏకైక మార్గం నెట్‌వర్క్ బిజినెస్" - Robert Kiyosaki, Business School, USA.

పేదవారు, ధనికుల మధ్య వ్యత్యాసం తొలగాలంటే రెండు రకాల మార్పులు అవసరం. మొదటిది పేదవారు ఎలా బ్రతుకు తున్నారో ధనవంతులు పరిశీలించాలి. రెండోది ధనవంతులు ఎలా కష్టపడి సంపాదిస్తున్నారు అన్నది పేదవారు ఆలోచించి అర్థం చేసుకోవాలి. మొదటిది కష్టం కాబట్టి, రెండోదే జరగాలి అని అంటాడు 'సంపదను సృష్టించండి' పుస్తక రచయిత. మన దేశంలో 70 సంవత్సరాలు దాటిన వృద్ధులలో 1 శాతం ఆస్తి పరులు, 4 శాతం పెన్షనర్స్, ఇతరత్రా ఆదాయ మార్గాల ద్వారా బ్రతుకు తున్నారు, 35 శాతం మరణిస్తున్నవారు వున్నారు. 55 శాతం వారసుల మీద ఆధార పడుతున్నవారు, 5 శాతం వృద్ధులు ఆ వయస్సులోనూ సంపాదించక తప్పటం లేదు. మనం ఏ విభాగంలోకి వస్తామో ముందుగా ఊహించకపోతే, అనాలోచితంగా ఆఖరి 60 శాతంలో పడిపోతాం. కాబట్టి మనం వెంటనే మేల్కొని మొదటి 1 శాతంలోకి ఎలా అడుగుపెట్టాలో ఆలోచించాలి ? ప్రస్తుతం మనకు అందుబాటులో నున్న అతి దగ్గర దారి నెట్‌వర్క్ బిజినెస్.

ముందుగా నెట్‌వర్క్ అనే పదం చాలా పెద్ద మాట. మనం ధనవంతులుగా కొనియాడుతున్న ప్రతి ఒక్కరు నెట్‌వర్క్ ద్వారా తమ వ్యాపారాలని ప్రపంచమంతా/ దేశమంతా విస్తరించుకున్నవారే. ఉదాహరణకు Microsoft, Ford, GMC, Wipro, Reliance, Tata, Hindustan Lever, ఈనాడు గ్రూప్ మొదలైనవి. వీళ్ల వ్యాపార వేళ్లు (నెట్‌వర్క్) ప్రపంచమంతా పాతుకొని పోయాయి. జనరల్ మోటార్స్ కంపెనీ (GMC) యొక్క వార్షిక ఆదాయం సౌదీ అరేబియా మొత్తం దేశ వార్షిక ఆదాయం కంటే ఎక్కువ.

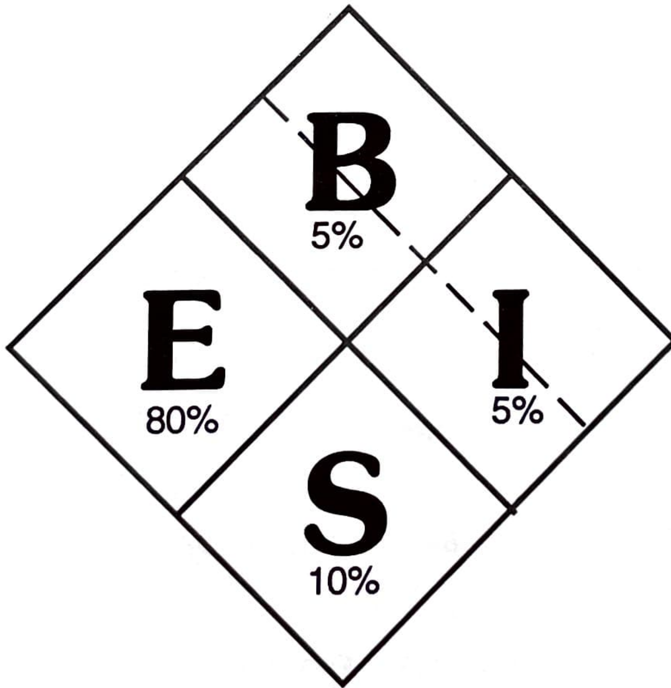
డబ్బు రెండు రకాలుగ ఉద్భవిస్తుంది. మొదటిది అవతల వాళ్ల లేబర్/ తెలివి తేటల నుంచి (ఉదా :- ఫ్యాక్టరీ, విద్యాసంస్థ), రెండవది

అవతల వాళ్ల డబ్బు నుంచి (ఉదా : చిట్‌ఫండ్ కంపెనీ). నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లలో ఉత్పన్నమయ్యే డబ్బు రెండవ కేటగిరీకి చెందినవి. 1950 ప్రాంతంలో ఫాస్ట్ ఫుడ్ సెంటర్‌ని Ray Kroc తన అక్క నాన్సి చేత ప్రారంభింపజేసి ఫ్రాంచైసి కి మొగ్గ తొడిగింది McDonald ఫాస్ట్ ఫూడ్ సెంటర్. దీన్ని సింగిల్ లెవెల్ మార్కెటింగ్(SLM) అని అంటారు. ఈ SLM ని కొంచెం విస్తృత పరిచి నెట్ మార్కెటింగ్ లేదా మల్టీ లెవల్ మార్కెటింగ్ (MLM) అని పిలుస్తారు. ఉదాహరణకు బాటా యొక్క ఫ్రాంచైసి ఒక వ్యక్తి తీసుకుంటే, ఆ వ్యక్తి వేరొక వ్యక్తికి తన షాపుకు ఫ్రాంచైసి ఇవ్వలేడు. MLM లో అయితే ఇది సాధ్యపడుతుంది. ఇలాగ ఎంతమంది తమ క్రింద ఎంతమందికైన ఫ్రాంచైసి ఇవ్వవచ్చు. నెట్ మార్కెటింగ్ లో ఫ్రాంచైసిని డిస్ట్రిబ్యూటర్ గా లేదా కన్సల్‌టెంట్‌గా పేర్కొంటారు. పై విషయాన్ని ముందుగా గమనించి 1959లో Amway కంపెనీ మిచిగన్‌లో నెట్ మార్కెటింగ్ మొదలు పెట్టింది. ఈ రోజు ప్రపంచంలో 125 దేశాలలో రెండు కోట్లకు పైగా జనం నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌లో డిస్ట్రిబ్యూటర్స్‌గా కలిగి పది బిలియన్ డాలర్ల వ్యాపారం ఈ Amway చేస్తోంది.

అయితే చాలామంది చైన్ లేదా పిరమిడ్ స్కీమ్‌ని నెట్‌వర్క్‌గా పొరబడుతుంటారు. మీరు రూ.. 5,000/-తో ఒక వెబ్ సైట్ లేదా ఒక వస్తువు కొంటారు. తరువాత మీ క్రింద మరో ఇద్దరిని జాయిన్ చేస్తారు. వారు, వారి క్రింద నలుగురిని జాయిన్‌చేస్తారు. ఈ విధంగా కొనసాగుతుంది. ఈ స్కీమ్‌లో మీరు ఒకే ఒక్కసారి జాయిన్ అయితే చాలు. డబ్బు దానంతట అదే కష్టపడకుండా వస్తూవుంటుంది. దానంతట అదే వచ్చే ఈజీ మనీ (Easy Money) నెట్ బిజినెస్ దీర్ఘకాలం నిలబడదు. మీరు నాలుగో వంతు డబ్బు కట్టి మరో ముగ్గురిని జాయిన్ చేస్తే మీకొక స్కూటర్ వస్తుంది. ఇండియాలో నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ (1998) రాక మునుపే ఈ స్కీమ్ రన్ అవుతూ వుండేది. మనం జాగ్రత్తగా గమనిస్తే ఇది పేకాటలో డబ్బు సంపాదించడం లాంటిది. కొంతకాలం తరువాత ఈ స్కీమ్‌లు ఆగిపోక తప్పదని మనకి గతకాల అనుభవం చెబుతోంది.

ఈ స్కీమ్‌లు ఆగిపోవడానికి కారణం, క్రొత్తగా జాయిన్ అయిన వ్యక్తి కట్టే డబ్బే పై వారికి పంచుతారు. ఎప్పుడయితే జాయినింగ్స్ ఆగిపోతాయో ఆ నెట్‌వర్క్ (స్కీమ్) ఆగిపోతుంది. ఇటువంటి నెట్‌వర్క్ స్కీముల వలన నిజమైన నెట్ మార్కెటింగ్‌కి చెడ్డపేరు వస్తోంది. ఇంతకీ మంచి నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లు లేవా ? ఉంటే వాటి లక్షణాలు ఏమిటి ? అసలు మనం నెట్ మార్కెటింగ్‌లోకి ఎందుకు ఎంటర్ అవ్వాలి ? తప్పించుకోలేమా ? ఈ ప్రశ్నలకి సమాధానం తెలుసుకోవాలంటే మనం క్యాష్ ఫ్లో (Cash Flow) లేదా మనీ ఫ్లో (Money Flow) గురించి తెలుసుకోవాలి.

౨. క్యాష్ ఫ్లో లేదా మనీ ఫ్లో



ప్రపంచంలో డబ్బు సంపాదించేవారు పై చదరంలో ఏదో ఒక పాదంలో వుంటారు. B అంటే బిజినెస్ క్లాసు, I అంటే ఇన్‌వెస్ట్‌మెంట్ క్లాసు, S అంటే సెల్ఫ్ ఎంప్లాయిడ్ క్లాసు, E అంటే ఎంప్లాయిడ్ క్లాసు. Eలో ౮౦%, Sలో ౧౦%, Iలో ౫%, Bలో ౫% ప్రజలు సుమారుగా వుంటారు. B పాదంలో ధనవంతులు, అత్యంత ధనవంతులు



ఉంటారు. ధనవంతులంటే సంవత్సరానికి 12 నుండి 20 లక్షల రూపాయలు సంపాదించేవారు. అత్యంత ధనవంతులంటే నెలకే 20 లక్షలు పైన సంపాదించేవారు. I పాదంలోని వ్యక్తులు రియల్ ఎస్టేట్, మ్యూచ్‌వల్ ఫండ్స్, షేర్లు, గోల్డ్, ఫిక్సిడ్ డిపాజిట్స్ మొదలగు వాటిల్లో పెట్టుబడి పెడతారు. S పాదంలోని వ్యక్తులు డాక్టర్లు, లాయర్లు, చార్టెడ్ అకౌంటెంట్లు, సూపర్ మార్కెట్ ఓనర్లు, చిన్న వ్యాపారస్థులు మొదలగువారు ఉంటారు. E పాదంలో ఉద్యోగస్తులు ఉంటారు. 80 శాతం ప్రజలు ఈ పాదంలోనే వుంటారు. పారిశ్రామిక యుగంలో ఎనిమిది గంటల ఉద్యోగం (9 నుండి 5 వరకు జాబ్) చాలా బావుండేది. కష్టపడి పని చెయ్ – ఆనందంగా పదవీ విరమణ చెయ్ కానీ ప్రస్తుత ఇన్‌ఫర్మేషన్ యుగంలో కష్టపడి పనిచెయ్, సాదాగా విరమణ చెయ్. కంప్యూటర్, పెట్రోలియం, బ్యాంకింగ్ మొదలగు అన్ని రంగాలలో ఉద్యోగాలు పోతున్నాయి. ప్రతిచోట ఆర్థిక మాంద్యం చోటు చేసుకుంటోంది. అయినప్పటికి ప్రతి ఒక్కరూ ఈ రోజుకీ ఉద్యోగం చాలా భద్రత నిస్తుందని భ్రమిస్తారు. **మనం గమనించని విషయం E పాదంలో ఒకటి ఉంది. ఉద్యోగస్తులు, గవర్నమెంట్‌కి ట్యాక్స్ కట్టాకే జీతం తీసుకుంటారు. ఇంకా జనవరి నుంచి మార్చి వరకు ట్యాక్స్ కట్టడానికే పని చేస్తారు.**

S చదరంలో డాక్టర్లు, లాయర్లు, C.A.లు, వ్యాపారస్తులు మొదలగు వారు దాదాపు 10 శాతం ఉంటారు. చదరంలోని వ్యక్తులు చాలా కష్టపడి పని చేస్తారు. వారు చాలా తెలివైన వాళ్లు కూడా. వాళ్లకి కష్టమర్ల నుంచి, గవర్నమెంట్ నుంచి ఎక్కువ వత్తిడి వుంటుంది. **S లోని వ్యక్తులు గమనించవలసిన విషయం వాళ్లు చాలా ఎక్కువ టాక్స్ కడతారని.** S చదరంలోని వ్యక్తులు చాలా తెలివితేటలు కలవారని ముందే చెప్పుకున్నాం కదా! ఒక డాక్టరు బాగా పేరు వచ్చే వరకు కష్టపడి పని చెయ్యాలి. పేరు వచ్చాక పేషెంట్ల రద్దీని తట్టుకునేందుకు మరింత శ్రమ పడాలి. వచ్చిన ప్రతి పేషెంట్ ఆ డాక్టరే కావాలి, అసిస్టెంట్ వద్దు అంటాడు. ఇంకా, ఊర్లో వేరే డాక్టరు క్రొత్తగా ప్రాక్టీసు పెడితే, పోటీని తట్టుకోవడానికి, ఈ డాక్టరు తన తెలివి తేటలకి మరింత పదును

పెట్టుకోవాలి. అందుకే S చదరంలోని వ్యక్తులు నిరంతరం కష్టపడుతూ వుంటారు. ఇక్కడ మనమందరం గమనించవలసిన ముఖ్యమైన విషయం ఒకటి వుంది. S చదరంలోని వ్యక్తి తాను చేస్తున్నపనిని ప్రేమిస్తూ, పని చేయడంలో ఆనందాన్ని అనుభవిస్తూ, కాలాన్ని మైమరచి పనిచేస్తూ వుంటే అతని కంటే ధన్యజీవి ప్రపంచంలో మరి ఒకరు వుండరు. **ఏది ఏమైనప్పటికిS చదరంలోని వ్యక్తుల ఆదాయానికి ఒక సీలింగ్ వుంటుంది. ఒకస్థాయి / అవధి దాటి వారు సంపాదించలేరు.**

B చదరంలో 5 శాతం మంది వ్యక్తులే వుంటారు. B చదరంలో క్రింది భాగంలో ధనవంతులు పై భాగంలో అత్యంత ధనవంతులు వుంటారు. Mc Donald, Microsoft, Del Computers, Reliance, Eenadu, Tata, Wipro, Chiranjeevi మొదలగువారు అత్యంత ధనవంతులు. S చదరంలో కూడా ధనవంతులు ఉంటారు. కాని వారు 24 గంటలు, 7 రోజులు, 12 నెలలు, ప్రతి సంవత్సరం నిరంతరం పని చెయ్యాలి. తెలివితేటలని అభివృద్ధి చేసుకుంటూ వుండాలి. ఆదాయానికి మాత్రం ఒక సీలింగ్ వుంటుంది. **ఇంకొక ముఖ్యమైన విషయం, S చదరంలోని వ్యక్తులకు డబ్బు వుంటుంది - కాని తీరిక సమయం అసలు వుండదు. నాకు అద్దంలో మొహం చూసుకోడానికే టైం లేదు అనే మాటS చదరం లోని వ్యక్తులనుండే మనం వింటూ వుంటాం.**

B చదరంలోని వ్యక్తులకి డబ్బు మరియు ఫ్రీ టైం రెండూ వుంటాయి. (ఉదా : 2003 వరల్డ్ కప్ క్రికెట్ ఫైనల్స్‌లో ప్రఖ్యాత సినీ నటుడు వెంకటేష్ ప్రేక్షకులలో కనిపించాడు). E చదరంలోని వ్యక్తి తన ఉద్యోగం మానివేసి నా గురించి నేను పని చేసుకోబోతున్నాను అని చెప్పి S చదరంలోకి అడుగుపెడుతుంటాడు. అప్పుడప్పుడు ఇటువంటి వ్యక్తులు మనకి తారస పడుతుంటారు. B చదరంలోని వ్యక్తులు కష్టపడకుండ డబ్బు సంపాదిస్తారు. అందుకే వారికి ఫ్రీ టైం మరియు డబ్బు రెండూ వుంటాయి. కానీ ఎలా ?

ధనవంతులు డబ్బు కోసం పని చేయరు. స్థిరాస్తుల కోసం

పని చేస్తారు. తరువాత ఆ స్థిరాస్తులే వారికోసం పనిచేసి డబ్బు సంపాదించి పెడతాయి. ఇక్కడ స్థిరాస్తి అంటే డబ్బు కానక్కరలేదు. పేరు ప్రఖ్యాతులు మొదలగు వాటిని స్థిరాస్తులుగా కొలవవచ్చును. వాటిని డబ్బు రూపేణా కొలవలేక పోవచ్చును. ఉదాహరణకు చిరంజీవి తన తొలి దినాలలో డబ్బు కోసం నటించలేదు. చంద్రబాబునాయుడు రాజకీయాల్లో ప్రవేశించిన తొలి రోజులలో చాలా కష్టపడ్డాడు. అప్పడు వీరి గమ్యం, లక్ష్యం డబ్బు సంపాదించడం కానేకాదు. పేరు ప్రఖ్యాతులనే స్థిరాస్తులు. దీనినే Asset Building Plan (ABP) అని అంటారు. Bలోని వ్యక్తికి తన వ్యాపారం నిర్మించబడి, అది విజయవంతం అయ్యాకనే డబ్బు రావడం మొదలు పెడుతుంది. ఈ విధంగా Bలోని వ్యక్తి ధనవంతుడు అయ్యాక, ఆ చదరంలో పై భాగానికి చేరుకుని అత్యంత ధనవంతుడు అవుతాడు. దీనినే Rich is becoming Richer అని అంటాం. ఎలా ? B చదరంలోని క్రింది భాగంలోని ధనవంతులు I చదరాన్ని (ఇన్‌వెస్ట్‌మెంట్ చదరం) కరెక్ట్‌గా వాడుకుంటారు. B చదరంలోని ధనవంతులు కొనే షేర్లు, జాగాలు E,Sల లోని వాళ్ళు ఎట్టి పరిస్థితుల్లోను కొనలేరు. ఉదాహరణకు జిరాక్స్ కంపెనీ షేర్లు, Intel Corporation షేర్లు, జనరల్ మోటార్స్ షేర్లు; మెక్ డొనాల్డ్ ఫాస్ట్ ఫుడ్స్ కంటే రియల్ ఎస్టేట్‌కే ఎక్కువ ప్రాధాన్యత ఇస్తాడు. అంతే కాకుండ Bలోని వ్యక్తి తన బిజినెస్‌ని వదిలి ఓ ఆరు నెలలు స్విట్జర్లాండ్ వెళ్ళగలడు. E లేదా S లోని వ్యక్తి ఎక్కడికైనా ఓ వారం, పది రోజులు మాత్రమే వెళ్ళగలడు. ఇంకా B లోని వ్యక్తులు ఈ సమాజాన్ని పరోక్షంగా పాలిస్తుంటారు. మనం జాగ్రత్తగా గమనిస్తే సమాజంలో అమలవుతున్న ఏ చట్టమైన అత్యంత ధనవంతులకు అనుకూలమైనదే. వీటన్నికంటే చాలా ముఖ్యమైన విషయం B లోని వ్యక్తులు (సాధారణంగా) పెద్దగా చదువుకుని వుండరు. భారతదేశంలో నున్న మొదటి 25 డాట్ కంపెనీలలో సుమారు 20 కంపెనీల యజమానులు పెద్దగా చదువుకోలేదు. విప్రో, ఫోర్డ్, ఎడిసన్ (జనరల్ ఎలక్ట్రికల్స్), టెడ్ టర్నర్(CNN TV), బిల్ గేట్స్ (Microsoft), అక్కినేని నాగేశ్వరరావు (సినీ నటుడు),

ఆంధ్రా షుగర్స్, నాగార్జున కన్‌స్ట్రక్షన్స్ మొదలగు కంపెనీల యజమానులు పైకి రావడానికి చదువును పెట్టుబడిగా పెట్టలేదు. తమ తెలివితేటలనే వాడుకున్నారు.

వెడ్జర్ (Wedger)

చర్చిలో కుర్చీలు, బెంచీలు తుడిచే వాళ్లని వెడ్జర్లంటారు. ఒకసారి వెడ్జర్లకి కనీస అర్హత ఏడవ క్లాసు పాసవ్వాలని లండన్‌లోని చర్చి ఫాదర్లు నిర్ణయించారు. ఊరికి దూరంగా ఉన్న చర్చిలోని పీటర్ అనే వెడ్జర్‌కి ఎన్ని అవకాశాలిచ్చిన ఏడవ క్లాసు పాస్ కాలేకపోయాడు. ఆఖరుకి అతని వెడ్జర్ ఉద్యోగం పోయింది. నా ఖర్మ! అని అనుకుని చర్చి బయటకు వచ్చి నిలబడి, ఏంచేద్దామని ఆలోచించసాగేడు. ఎంతకీ ఆలోచనలు తెగకపోవడం చేత, సిగరెట్ వెలిగించుకోవడానికి జేబులో చెయ్యిపెట్టాడు. సిగరెట్లు రాత్రే అయిపోయాయి. కొనుక్కుందామని అనుకుని మరచిపోయాడు. చర్చి దగ్గరలో షాపులు లేవు. విసుక్కుంటు రెండు కిలోమీటర్ల దూరంలో నున్న షాపు కోసం బయలుదేరాడు. అప్పడు పీటర్‌కొక ఐడియా వచ్చింది. చర్చికి వచ్చేవాళ్లు ఏం కొనుక్కోవాలన్న రెండు కిలోమీటర్లు దూరం వెళ్లవలసి వస్తోంది. ఒక షాపు చర్చి దగ్గరలోనే ప్రారంబిస్తే మంచిది కదా! అని పీటర్ అనుకున్నాడు.

అలా ఒక షాపుని చర్చి దగ్గరలో ప్రారంబించాడు. కొలది కాలంలోనే ఆ షాపు చాలా లాభాలు ఆర్జించి పెట్టింది. ఆ లాభాలతో లండన్‌లో ఒక సూపర్ మార్కెట్ ప్రారంబించాడు. వినూత్న రీతిలో ఆ సూపర్ మార్కెట్ కూడా చెప్పలేనంత అభివృద్ధి చెందింది. ఈ రకంగా వచ్చిన లాభాలన్ని పీటర్ ఒక బ్యాంక్‌లో జమ చేసేవాడు. కొన్ని సంవత్సరాల తరువాత ఆ బ్యాంక్‌కి క్రొత్తగా ఒక మేనేజర్ వచ్చాడు. ఆ మేనేజర్ యధాలాపంగా అందరి అకౌంట్లు చూస్తూ, పీటర్ అకౌంటు కూడా చూసాడు. చాలా పౌండ్ల డబ్బు SB అకౌంట్ లోనే వుండి పోయిందని మేనేజర్ గ్రహించాడు. వెంటనే మేనేజర్ సూపర్ మార్కెట్‌కి స్వయంగా వచ్చి, పీటర్‌ని కలిసాడు.

"పీటర్ గారు మీ డబ్బంతా SB అకౌంట్ లోనే వుంచేసారు. దాని ఫిక్సిడ్

డిపాజిట్‌లో వేస్తే వడ్డీ వస్తుంది కదా !"

"మేనేజర్ గారు నేను పెద్దగా చదువుకోలేదు. నాకు ఏది లాబిస్తుందనిపిస్తే అదే చేయండి".

"పీటర్ గారు, నేను వెంటనే మీ డబ్బుని ఫిక్సిడ్ డిపాజిట్‌గా మార్చేస్తాను. కాని నాకు ఒక్కటి ఆశ్చర్యంగా వుంది. మీరు లండన్‌లో అతిపెద్ద సూపర్ మార్కెట్‌కి యజమాని. కాని మీకు చదువు రాకపోవడం వలన డబ్బుని ఏ విధంగ ఇన్‌వెస్ట్ చెయ్యాలో తెలియటంలేదు. మీరు ఏ మాత్రం చదువుకున్న ఇంకా ఎంత గొప్పవారౌదురో?"

పీటర్ నవ్వుతు, "అవును! వెడ్జర్‌ని అవుదును" అని అన్నాడు. ఇది Mark Twain రాసిన కథ.

ఎడిషన్ (జనరల్ ఎలక్ట్రికల్స్) కి కొంచెం నత్తి వుండేది. చిన్నప్పుడు స్కూల్ టీచర్ పదాలను సరిగ్గా ఉచ్చరింప చేయమని ఎడిషన్ తల్లికి చీటీ పంపింది. ఎడిషన్ తల్లికి చాలా కోపం వచ్చింది. నా పిల్లాడికి చదువు చెప్పడానికి ఆ టీచర్ అక్కరలేదనుకొని, ఎడిషన్ తల్లే పిల్లాడికి ఇంటి దగ్గర చదువు చెప్పింది. ఈ రకంగా ఎడిషన్ ఏ స్కూల్‌కి వెళ్లలేదు! సాధారణంగా సైంటిస్టులు ఒక్క విభాగంలో మాత్రమే నిష్ణాతులౌతారు. కాని ఎడిషన్ ఎలక్ట్రిక్ బల్బు, గ్రామఫోన్(HMV - His Master's Voice), సినిమా ప్రొజక్టర్ మొదలగునవి చాలా కనుక్కున్నాడు. ఇది ఇలా వుంచితే విమానం కనిపెట్టిన రైట్ సోదరులు ఇంగ్లాండ్‌లో సైకిలు షాపు నడుపుకుంటుండేవారు.

B లోని వ్యక్తుల గొప్పతనానికి కారణం E మరియు S లోని వ్యక్తులను ఉద్యోగంలో పెట్టుకోవడమే. (ఉదా : అత్యంత మేధావి అయిన గుండె వైద్య నిపుణుడు అపోలో హాస్పిటల్‌లో పనిచేస్తూ వుంటాడు). ఇక్కడ మరో ముఖ్యమైన విషయం E, S ల లోని వ్యక్తులకి ట్యాక్స్ కట్టాకే డబ్బు చేతికి వస్తుంది. కాని B లోని వ్యక్తి డబ్బు చేతికి వచ్చాకే ట్యాక్స్ కడతాడు. అవకాశం ఉంటే చేతికి వచ్చిన డబ్బుని ట్యాక్స్ కట్టకుండా Re-invest చేస్తాడు.

B చదరంలోని వ్యక్తుల గుణాలను మరియొకసారి పునః పరిశీలించుకుందాం. వారు డబ్బు కోసం పని చేయరు. డబ్బే వారి కోసం పని చేస్తుంది. వారికి ఫ్రీ టైం చాలా ఎక్కువగా వుంటుంది. అందువలన వారు ఏమి అనుకుంటారో అది చేయగలుగుతారు. ప్రతిరోజూ సాయంత్రం షటిల్ ఆడాలంటే, ఆడగలుగుతారు. దీనికి కారణం వారుE, S లను ఉద్యోగంలో పెట్టుకోవడమే. కాలక్రమేణ వృద్ధిపొందే స్థిరాస్తులను పెంచుకోవడానికి వారు పాటుపడతారు. సంఘాన్ని పరోక్షంగా పాలిస్తుంటారు. **ఆ రకంగా వాళ్లు లీడర్లు అవుతారు. కాబట్టి మీరు ధనవంతులు కాదల్చుకుంటె ముందుగా మీరు లీడరు అవ్వండి.**

మనం డైరెక్ట్‌గా B చదరంలోకి అడుగు పెట్టగలమా ? ఇది అమితాబ్ బచ్చన్*లాంటి వాళ్లకి మాత్రమే సాధ్యం. B చదరంలోని వ్యక్తులకు డబ్బు కంటే ముఖ్యమైనది ఏదో వుంటుంది. వారు డబ్బు కోసం పని చేయరు. **కాని E, S లలోని వ్యక్తులు డబ్బు ఇస్తే కాని పనిచేయరు.** దీనినే E లేదా S లెవల్ థింకింగ్ అని అంటారు. ఇంకా E, S లలోని వ్యక్తులు మెడ క్రింది భాగానికి ఎక్కువ ఖర్చు పెడతారు (Neck Bottom Expenditure). B లోని వ్యక్తులు మెడ పైభాగానికి (Mind కి) ఎక్కువ ఖర్చు పెడతారు. అందుకే వాళ్లు ఆహ్లాదంగా వుండడానికి పికినిక్ లకు వెళ్తూ వుంటారు. అంత డబ్బు ఖర్చు పెట్టి అక్కడికి వెళ్ళకపోతేనేమో అని మనం అనుకోవడం కద్దు!

ఒక సామాన్య మానవుడు B చదరంలోకి అడుగు పెట్టడానికి సులువైన మార్గం ఏమీ లేదా ? ఉంది. అదే పేదరాశి పెద్దమ్మ మార్గం. అసలు పేరు నెట్‌వర్క్ బిజినెస్. పేదరాశి పెద్దమ్మ కథలో హీరోని అన్ని తలుపులు తెరవవచ్చు, ఆ ఒక్క తలుపు తప్ప! అని పేదరాశి పెద్దమ్మ అంటుంది. హీరో ఆ తలుపే తెరిచి కష్టాలు దాటుకుని తుదకు అత్యంత ధనవంతుడు అవుతాడు. ఏ నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ అయిన తొలుత చాలా కష్టంగా వుంటుంది. ఒక స్థాయి దాటేక డబ్బు దానంతట అదే వచ్చి చేరుతూవుంటుంది.

* ఈ టప్పులు ఇవి ఎక్కడికి వెళ్లినా – ఇది Amitabh Bachchan Tea, Sharukh Khan Tea అని చెప్పి ఇచ్చే Tea అందిస్తారు. వాడు అంత famous.

రావణాసురుడు మరణ శయ్య మీద వున్నప్పుడు అతని దగ్గర రాజనీతి నేర్చుకోమని లక్ష్మణుని, రాముడు పంపించాడు. రావణుడు చెప్పిన రాజనీతి; రాక్షసులు మరణించకుండా ఉండేందుకు శివుని దగ్గర నేను ఓ మంత్రం నేర్చుకున్నాను. దానిని ఏ రోజైన ప్రొద్దున్న సంధ్య వార్చక ముందు ఒక్కసారి జపిస్తే చాలు. రాక్షసులు, దేవతల్లాగ మరణం లేకుండా ఉంటారు. కాని, ప్రతి రోజు సంధ్య వార్చాకనే నాకు ఈ విషయం గుర్తు వచ్చేది. సరేలే ! రేపు జపిద్దాం అని అనుకునేవాడిని. ఇప్పుడు చూడు నేను మరణ శయ్య మీద ఉన్నాను. ఇంక రాక్షసులు మరణించక తప్పదు. కాబట్టి నేను చెప్పే రాజనీత అనుకున్నది వెంటనే ప్రారంభించు'(Do it now !).

కాబట్టి ధనవంతుడు కావడమనే మంచి ఆలోచనకి పునాది రాయి ఒక స్టాండర్డ్ నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో జాయిన్ కావడం. ఇప్పడే ప్రారంభించు.

3. N.L.P. (Neuro Linguistic Programming)

The Greatest Fun in Network Business is Work Less & Get More

"తక్కువ పనిచేయ్ - ఎక్కువ సంపాదించు"

నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లు చాలా కష్టతరమని ఇంతకు ముందే చెప్పకున్నాం. దీనికి కారణం మన మనస్సులను సరిగ్గా ప్రోగ్రామింగ్ చేసుకోక పోవడమే (NLP). ఒక వార్తా పత్రికలో అందమైన కారు అడ్వటైజ్‌మెంటు మనం చూస్తాం. దాన్ని చూడగానే "నాకు కారు కొనే సీను లేదు" అని అనుకుంటాం (ప్రోగ్రామింగ్). ఒక సినిమాలో సుందర దృశ్యాలు చూడగానే "ఈ జన్మలో వాటిని చూడలేం" అని నచ్చ చెప్పకుంటాం. "ఇది ఇంతే", "ఇది సాధ్యపడదు", "ఇది నేను చేయలేను", "వాడు అన్ని అలానే చెబుతాడు" - ఇలా చాలా విషయాలు మనం సమాధానాలు ముందుగానే ప్రోగ్రామింగ్ చేసుకున్నాం.

డబ్బులు సంపాదించాలంటే అందరిని ఒప్పించి నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో జాయిన్ చేయించాలి అని ఎవరైనా చెబితే ఈ క్రింది

సమాధానలలో ఏదో ఒకటి మనకు తడుతుంది.

"రైటే మనం ఎక్కడ ఎక్కడ అందరికి చెప్పి జాయిన్ చేయించగలం".

"మీరు ముందు ఇలానే చెబుతారు. తరువాత ఎవ్వరూ జాయిన్ కారు".

"ఇప్పుడు మూడువేల రూపాయలు ఎక్కడ వున్నాయి".

"ప్రస్తుతం ఇంట్లో బోరింగ్ వేయిస్తున్నాం. తరువాత చూద్దాం".

మనకి ఎవరైనా ఒక ఆలోచన చెప్పగానే దాని సాధ్య సాధ్యాలు ఆలోచించక కొన్ని ప్రత్యేకమైన సమాధానాలతో మన మనస్సు చిన్నప్పటి నుంచే ప్రోగ్రామింగ్ చేసుకున్నాం. తద్వారా మనస్సు చెప్పినట్టు మనం వింటూ వుంటాం. కాని అది మన మనస్సు. పాపం! అది మనం ఏం చెబితే అదే వింటుందన్న విషయం మరచి అలా ప్రవర్తిస్తుంటాం. మనం పుట్టిన నాటి నుండి మన తల్లిదండ్రులు మనని E లేదా S చదరంలోకి ప్రోగ్రామింగ్ చేసారు. "బాగా చదువుకో. మంచి మార్కులు తెచ్చుకో. పెళ్ళి చేసుకో. చక్కటి ఇల్లు కట్టుకో". కారు కూడ కొనుక్కోవద్దు (E లెవెల్ థింకింగ్ – ఎందుకు పది లక్షల RTC బస్సు ఉండగా మూడు లక్షల మారుతీ?).

మీరు కళ్లు మూసుకొని, దీర్ఘంగా శ్వాస పీల్చుకుని, వదిలి మీ అంతరాంతరాళలోనికి చూడండి. మీ తల్లిదండ్రులు లేదా సమాజం ఎంత డబ్బు సంపాదిస్తే చాలు జీవితం గడిచిపోతుందని చెప్పారు? దీనినే అంతః వాస్తవం (Core Reality) అని అంటారు. సిగ్మండ్ ఫ్రాయిడ్ చెప్పినట్టు మీ అంతః వాస్తవం లో ఎంత డబ్బు ఉందో మీరు అంతే సంపాదించగలుగుతారు. అంతకంటే ఎక్కువ సంపాదించలేరు. ఇక్కడొక గమ్మత్తైన విషయం ఏమిటంటే, మధ్యతరగతి కుటుంబాలలో అంతః వాస్తవం '**తగినంత డబ్బు లేక పోవడమే**.

"నాన్నా నాకు స్కూలు బూట్లు కొనాలి"

"ఇప్పుడు కాదు. అందాక వున్న దానితో అడ్జస్టు అవు. ఫస్ట్ తారీఖున ఆలోచిద్దాం" (ఇంకేమీ ఖర్చు లేకపోతే!).

ఎవరైతే ఈ అంతః వాస్తవాన్ని ప్రయత్నం మీద మార్చుకోగలుగుతారో ధనవంతులు అయ్యే అవకాశం మెండుగా వుంటుంది. అయితే మనలో చాలామంది తొలి ప్రయత్నం లోనే కొద్ది విజయం (Result) రావాలని ఎదురు చూసి, నిరుత్సాహ పడిపోతారు. ఎన్నో ఏళ్ళ నుంచి ప్రోగ్రామింగ్ అయిన మనస్సు, మనం చేసే మొదటి ప్రయత్నంలోనే మారగలదా? ఈ ఆత్మ విమర్శ సరిగ్గా చేసుకోలేక జీవితంలో జరిగే సంఘటనలే (Life Situations) అపజయానికి కారణాలుగా పేర్కొంటాం. "నాకు సరిగ్గా పరీక్షలప్పుడు టైఫాయిడ్ వచ్చింది. లేకపోతే CA అయిపోయి నేను ఎక్కడ ఉండేవాడినో ?". ఇక్కడ టైఫాయిడ్ రావడమనేది కాకతాళీయం. ఈ వ్యక్తి ఆ కారణాన్ని వాడుకుని మనస్సుకి సులువైన మార్గాన్ని (పరీక్షకి వెళ్లకపోవడం) అందించడం జరిగింది. పై సందర్భంలో ఆ వ్యక్తి మనస్సుని ఈ విధంగా ప్రోగ్రామింగ్ చేసుకోవాలి.

"ఇతను టైఫాయిడ్‌తో వెళ్ళి పరీక్షలు రాసి, CA చేసాడు చాలా మొనగాడు".

4. ధైర్యంగా కలలు కనండి (Dare To Dream)

మన రాష్ట్రపతి అబ్దుల్ కలాం ఎల్లప్పుడు చెప్పే సూక్తి "దైర్యంగా కలలు కనండి". ఆయన ఇంకా ఇలా అంటారు "To have small dreams is a crime". "చిన్న కలలు కనడం చాలా పెద్ద నేరం".

చాలా మంది కలలు కనరు. ఎందుకంటే కలలు నిజం చేసుకోవడానికి డబ్బు కావాలి. దీని కంటే ఘోరమైన విషయం - చెడ్డ స్నేహితుడు ఎప్పుడూ నీ కలలని చంపి వేస్తాడు. ఈ చెడ్డ స్నేహితుడు మనలోనే వుండవచ్చు లేదా బయట వుండవచ్చు. వారిని గుర్తించడమే మన విజ్ఞత.

ఒక వ్యక్తి దగ్గర నీళ్లమీద నడిచే కుక్క వుంది. అతను తన స్నేహితులకి ఈ వింత చూపెడదామని ఊరి చెరువు దగ్గరకు స్నేహితులని తీసుకొని వెళ్ళి ఒక బాతును తుపాకితో షూట్ చేసి, నీళ్ల మీద పడిన బాతుని తెమ్మని కుక్కని పురమాయించాడు. కుక్క నీళ్లమీద నడుచుకుంటు వెళ్ళి బాతుని నోటితో

కరిచి పట్టుకుని ఒడ్డుకు తెచ్చింది. అప్పుడు ఆ స్నేహితులు నోటి మీద చెయ్యి వేసుకొని ఇలా అన్నారు "అరే ! మీ కుక్కకు ఈత రాదు".

మనకి నీతి కథల్లో బ్రాహ్మణుడు - మేకపిల్ల కథ ఈ నెగిటివ్ స్నేహితులను వుద్దేశించి రాసినదే.

1947 ఆగష్టులో భారత, పాకిస్థాన్‌లు విడిపోతున్నప్పుడు, గుజరాత్‌కి వలస రావడానికి ఓ మార్వాడి యువ జంట లాహోర్ రైల్వే స్టేషన్‌కి వచ్చారు. యువకుని పేరు రవి. అతని భార్య నిండు చూలాలు. ఇంతలో రైలు వచ్చింది. కష్టపడి రవి తన భార్యతో సహా రైలు ఎక్కాడు. నిండు గర్భిణీ అయిన ఆ ఇల్లాలికి రైలు బయలుదేరే లోగా నొప్పులు మొదలయ్యి. రైలులోనే ప్రసవం జరిగింది. చక్కటి మగ కవల పిల్లలని ఆ తల్లి ప్రసవించింది. కాని దురదృష్ట వశాత్తు ఒక పిల్లవాడు పురిటిలోనే చని పోయాడు. ఇద్దరు పిల్లలను రవి తన ఒళ్లో పరుండ బెట్టుకున్నాడు. భార్య రైల్లో నేల మీద ప్రసవ వేదన నుంచి ఇంకా లేవలేదు. రైలు బయలు దేరగానే చుట్టూ ఉన్న ప్రయాణీకులు రవికి సలహా ఇచ్చారు. "నీ భార్యకి ఇద్దరు పిల్లలని తెలియదు. ఆ చని పోయిన పిల్లవాడిని ఈ పాకిస్థాన్ లోనే విసిరి వేయ్. క్రొత్త జీవితం ప్రారంభించ బోతు, చనిపోయిన పిల్లవాడితో భారత్ లోకి అడుగు పెట్టకు. రవికి మనసొప్పలేదు. రైలు లాహోర్ దాటి రావీ నది మీద మెల్లిగా ప్రయాణిస్తోంది. మళ్ళి చుట్టూ ఉన్న ప్రయాణీకులు బాధతో ఉన్న రవిని బలవంత పెట్టారు-"రావీ నదిలో విసిరేయ్". రవి చేసేది లేక చనిపోయిన పిల్లవాడిని గుడ్డలో చుట్టి రావీ నదిలోకి జారవిడిచాడు. రైలు క్షేమంగా గుజరాత్‌కి వచ్చింది. బాధను ద్రిగమింగుతు రవి ఒడిలోనున్న పిల్లవాడిని ఎత్తుకున్నాడు. అప్పుడు తెలిసింది. తాను రావీ నదిలో జారవిడిచింది బ్రతికున్న పిల్లాడినని.

ఇది ' రావి పార్ ' అని గుల్జార్ తీసిన సినిమా.

సాధారణంగా మనలో వున్న నెగిటివ్ మనస్సు లేదా మన స్నేహితులయిన నెగిటివ్ వ్యక్తులు ఇలా అంటూవుంటారు. "నువ్వు చేయలేవు", "అబ్బో అది చాల రిస్క్", "ఆ ఐడియా పని చేయదు". కాని మనందరం గుర్తించుకోవలసిన విషయం - మనం ఎంత చితికి పోయిన స్థాయిలో నున్న మన కల యొక్క సైజు ఎప్పడూ పెద్దదిగానే వుండాలి.

ఒక వ్యక్తి చితికి పోయిన స్థాయిలో వుండి కూడా డబ్బు టుది పవర్ ఆఫ్ డబ్బు' నవల చదివి, కాన్‌కర్డ్ విమానంలో ప్రయాణించాలని, అత్యంత ఖరీదయిన హోటల్‌లో బస చేయాలని కలలు కని ఎలా నిజం చేసుకున్నాడో 'విజయానికి అయిదు మెట్లు'లో యండమూరి వివరించాడు.

ఎవరైతే చిన్న కలలు కంటూవుంటారో వారు చిన్న వ్యక్తులుగానే జీవించడం ప్రారంబించారన్నమాట – మనం " అంత సీను లేదు" అని గొప్పగా అంటూ వుంటాము. అంటే పెద్ద కలలు కనడానికి మనం అంగీకరించడం లేదన్నమాట. మధ్యతరగతి వ్యక్తులు అలానే వుండిపోవడానికి కారణం వాళ్ల కలలు కనడం మానేసారు. దీనినే మధ్యతరగతి మనస్థత్వం లేదా E or S mentality అని అంటారు. **అమృతం TV సీరియల్‌లో "ఒరేయ్ ఆంజనేయులు నీకున్నవి ఓ చెంచాడు భవసాగరాలు" అని అంటాడు టైటిల్ సాంగ్ రచయిత.**

మనం కలలు కనే వాళ్లని అయిదు రకాలుగా విభజించవచ్చు.

1) గత కాలపు స్వప్నకారులు(Dreamers of the Past)

2) స్వల్ప స్వప్నకారులు (Small Dreamers)

3) నవ్యత్వం లేని స్వప్నకారులు(No New Dreamers)

4) ప్రణాళిక లేని స్వప్నకారులు(No Plan Dreamers)

5) ఉన్నత స్వప్నకారులు(Big Dreamers)

1. గత కాలపు స్వప్నకారులు :

వీళ్లకి హేంగ్ ఓవర్(hang over) ఎక్కువ. క్రీడాకారులు, రిటైరయిన సినీనటులు / వ్యక్తులకు ఈ hang over వుంటుంది. గత జల సేతు బంధనం – ఆరోజులే వేరు– మళ్లీరావు! అని అనుకుంటూ వుంటారు.

నా జీవితం అయిపోయింది. నాకు అప్పడే 40 ఏళ్లు వచ్చేసాయి అని వీళ్లు మాట మాటకి ఆటో సజెషన్(Auto Suggestion) ఇచ్చుకుంటూ వుంటారు. కమల్‌హాసన్ కి 47 ఏళ్లు. కాని ఆ విషయం అతనికి ఎవరైనా గుర్తు చేస్తేనే గుర్తు వస్తుందట. **Mc Donald అంత ప్రత్యేకమైన పేరు గల కెంటకీ ఫ్రయిడ్ చికెన్(KFC) అధినేత కల్నల్ సాండర్స్ తన 68వ ఏట KFC ని ప్రారంభించి ప్రపంచ ప్రఖ్యాతి గాంచాడు.**

2. స్వల్ప స్వప్నకారులు :

వీళ్లు చాలా ప్రమాదకారులు. ఇటువంటి వారిని పట్టించుకోకూడదు. వీళ్లకి ఏదీ సాధించగలమని నమ్మకం వుండదు.

"ఒరేయ్ నీకు ప్రపంచంలో నున్న డబ్బంతా ఇస్తాను, నీ కోరిక ఏమిటో చెప్పు".

"ఒక్కసారి అనకాపల్లి వెళ్ళి మా చెల్లెలి ఇంట్లో కుక్కతో ఆడుకోవాలని ఉందిరా".

"అరె! దానికి వంద రూపాయలు కూడా ఖర్చు అవ్వదు కదరా! ఈ ఆదివారమే వెళ్లవచ్చు గదరా".

"లేదురా! ఇప్పుడు కాదురా! దానికింకా సమయం రాలేదురా! ఇంకా కొన్ని పనులు ఇక్కడ ఉండిపోయాయి".

పై ఉదాహరణకు చూసి మనం నవ్వుకుంటాం. **కాని మన నిజ జీవితంలో "ఒరేయ్ నువ్వు ఈ బిజినెస్ చేస్తే 50 కోట్లు వస్తుంది రా" అని ఎవరైన అనగానే, "నాకు అంత వద్దు కాని 50 లక్షలు చాలు" అని అంటాం.**

3. నవ్యత్వం లేని స్వప్నకారులు :

"చిన్నప్పటి నుండి డాక్టరు కావాలనుకున్నాను. అయ్యాను. ఏమిటో జీవితం బోర్‌గా వుంది" అని అంటూ వుంటారు. వీళ్లు ఒక్కటే గోల్ పెట్టుకుంటారు. అది సాధించక వాళ్లకి శూన్యమే మిగిలిపోతుంది. మనలో చాలామందికి పెళ్ళి చేసుకున్నాక బోర్ కొట్టడానికి కారణం

ఇదే. ఏరి కోరి పెళ్ళి చేసుకుంటాం! మరి జీవితం, సినిమాల్లో చూపెట్టే విధంగ ఒక స్వప్నంలా ఉండాలి కదా! దీనికి ముఖ్యమైన కారణం పెళ్ళి చేసుకోవడమే గోల్. పెళ్ళి తరువాత జీవితం ఎలా జీవించాలో ఒక ప్రణాళిక లేకపోవడమే. కొంతమంది ఇంకొక అడుగు ముందుకు వేసి నేను బానే వున్నాను కదా, నాకేం లోటు లేదు కదా అని అనుకుంటూ వుంటారు.

4. ప్రణాళిక లేని స్వప్నకారులు **:**

వీరు పెద్ద పెద్ద కలలు కంటారు. వాటిని ఆచరణలోకి అసలు తీసుకురారు. నేను ఎప్పటికైనా శ్రీకాకుళంలో 70 mm థియేటర్ కడతానని ఒక వ్యక్తి దాదాపు 30 ఏళ్ల క్రితం శపథం చేసాడు. కాని ఈరోజుకి శ్రీకాకుళం లో 70mm థియేటర్ లేదు.

5. ఉన్నత స్వప్నకారులు **:**

నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ ఈ ఉన్నత (పగటి) కలలని చాలా ఎంకరేజి చేస్తుంది. మీరు ఏ నెట్‌వర్క్ మీటింగ్‌కి వెళ్ళినా వాళ్లు ముందుగా చెప్పేది "**మీ కలలని నిజం చేసుకోండి, మీ కోరికలని చంపుకోకండి - ధైర్యంగా కలలు కనండి.**

5. ఉద్యోగం సంపదకు హానికరం(Job Is Injurious To Wealth)

మన జీవిత లక్ష్యం B చదరంలోకి అడుగు పెట్టడమే.

"నేను Ultra Rich కాదల్చుకున్నాను"

"ఇది ఉద్యోగంతో సాధ్యపడదు"

"మరి మార్గం ఏదీ ?"

"నెట్‌వర్క్ బిజినెస్"

"నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లోనా ? కష్టమేమో ? అందులో అంత డబ్బు లేదేమో ?".

ఓడిపోతానేమో నన్న ఆందోళనే నిన్ను ఓటమికి గురి చేస్తుంది. If you are afraid of losing, you often lose.

నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ అంటేనే వినియోగదారునికి లాభం పంచే వ్యాపారమని అర్థం (Consumer Distribution Business).

నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ పునాదులలోకి వెళ్తే (Philosophy) :

(ఎ) అవతలి వాళ్లకు సహాయం చేయవచ్చును (Wanted to help others).

(బి) తనకి తాను సహాయం చేసుకొనవచ్చును (Wanted to help himself).

ఎ, బి లను కలిపి సినర్జీ win/win situation అని అంటారు. అవతలి వాళ్లను గెలిపించు, నువ్వు గెలువు.

(సి) నేర్చుకోవచ్చు - ఇంకొకరికి చెప్పవచ్చు (Can do Teaching & Learning).

ఎ, బి, సి లను కలిపితే దీనిని వాస్తవ ప్రపంచ వ్యాపారం (Real World Business) గా చెప్పవచ్చును.

ప్రపంచంలోని అత్యంత గొప్పవాళ్లు ఎప్పుడూ నెట్‌వర్క్‌ల కోసం లేదా నెట్‌వర్క్ నిర్మించడం కోసమే చూస్తారు. మిగిలిన వారు పని కోసం వెతుక్కుంటారు. The Richest People in the world look for and build networks, everyone else looks for work.

క్రింద పేర్కొన్న కొన్ని కంపెనీల నెట్‌వర్క్ ఈ ప్రపంచం అంతా ఎలా ప్రాకిరిందో గమనించండి.

1) Microsoft (1975) 2) Del Computers 3) Mc Donalds 4) Ford 5) Hewlet Packard 6) Amway (1959)	1) Tatas 2) Birlas 3) Reliance 4) Baba (Rajanikanth) 5) Indra (Chiranjeevi) 6) Eenadu Group 7) Coffee Day 8) Hindustan Lever Net Work (2003) 9) Modi Care	1) Vignan Ed. Institutions 2) Chandana Bros. 3) Sairam Parlours

ఇక్కడ అత్యంత ముఖ్యమైన విషయం ఒకటి గ్రహించండి. నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లలో క్రింది వాటి గురించి ఎంతమాత్రమూ జాయిన్ కావద్దు.

1) డబ్బు కోసం (Lot of Money)

2) క్వాలిటీ ఉత్పత్తులు / సేవలు కోసం (Best Products/Services)

మరి నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో దేనికోసం జాయిన్ కావాలి ?

జీవితాన్ని మార్పు చేయగల బిజినెస్ విద్యా వ్యవస్థ కోసం జాయిన్ కావాలి (Life Changing Business Education). దీనివలనే నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌ని జీవితాన్ని మార్చగల బిజినెస్ అని అంటారు.

A Network Business is a **LIFE CHANGING BUSINESS** because of its SYSTEM OF EDUCATION.

నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ అంటే జీవితాన్ని మార్చగల బిజినెస్. ఎందుకంటే దాని పునాది విద్యా వ్యవస్థ. కాబట్టి ఏ నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో జాయిన్ కావాలన్న దాని వెనుక నున్న విద్యా వ్యవస్థని చూడాలి. బావుంది కదా అని ఏదో ఒక నెట్ మార్కెటింగ్‌లో జాయిన్ అయిపోతే - వాళ్లు మీకు ఒక పుస్తకాల జాబితాను ఇచ్చి, మీ స్నేహితులను రిక్రూట్ చేసుకోమంటారు. పైగా ఇదే మంచి ఎడ్యుకేషన్ అని నమ్మబలుకుతారు. దీనివలన మీరు ఒక మంచి సేల్స్ పర్సన్ మాత్రమే అవుతారు. నెట్ మార్కెటింగ్ మిమ్మల్ని వ్యక్తిగా అభివృద్ధి పరచాలి కాని కంపెనీ ప్రణాళికలను, వస్తువులను అమ్మే వ్యక్తిగా కాదు.

'Building YOU than selling Company's Plans or Products'.

సూక్ష్మంగా చెప్పాలంటే ఒక మంచి నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్ ఒక దీర్ఘకాలిక వ్యక్తిత్వ వికాస విద్యా వ్యవస్థ.

A GOOD NETWORK MARKETING IS A LONG TERM PERSONALITY DEVELOPMENT PROGRAMME

మోహన్ అనే వ్యక్తి ఖమ్మం జిల్లాలోని ఓ గ్రామంలో చాలా పేద విద్యార్థి. మోహన్ చిన్నప్పటి నుంచి చాలా తెలివైన విద్యార్థి. చదువులో ఎప్పుడూ ఫస్టే. కాని మోహన్ అంతర్వర్తనుడు(Introvert). దానివలన మొదటి నుంచి మోహన్‌కి స్నేహితులు లేరు.'హలో రాధా హలో కృష్ణా సినిమా చూసి

ఎలాగైనా అమెరికా వెళ్లాలని కలలు కనేవాడు. చదువులో ఫస్టుండే మోహన్ కంప్యూటర్ ఇంజనీరింగ్ చదివి, ప్రోగ్రామర్ గా TCS లో క్యాంపస్ ఇంటర్వ్యూలో సెలెక్ట్ అయి చాలాకాలం పని చేసాడు. కొన్ని సంవత్సరాల తరువాత వేరే సాఫ్ట్‌వేర్ కంపెనీ, అతనికి డైరెక్ట్‌గా తమ అమెరికా బ్రాంచిలో ఉద్యోగం ఇచ్చింది. ఈ రకంగా అతని కల నిజమయ్యింది. అంతర్వర్తనుడైన మోహన్ అమెరికాలో ఎవ్వరితోను కలవలేక పోయాడు. ఆ సమయంలో మోహన్‌ని ఆఫీసులో కొలీగ్ ఒక నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో జాయిన్ చేసాడు. పెద్దగా స్నేహితులు లేకపోవడం వలన సాయంత్రాలు గడపడానికి క్రమం తప్పకుండా ఆ నెట్‌వర్క్ మీటింగ్‌లకి, మెగా సెమినార్లకి వెళ్తుండేవాడు. వాళ్లు చెప్పిన పుస్తకాలు చదివేవాడు. కాని నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో ఒక్క డాలర్ కూడా సంపాదించలేదు. మూడు సంవత్సరాల తరువాత సడన్‌గా ఒకరోజు సాఫ్ట్‌వేర్ ఇంజనీర్ ఉద్యోగం మానేసాడు. తానే స్వయంగా ఒక సాఫ్ట్‌వేర్ కంపెనీ ప్రారంబించాడు. ఈ రకంగా నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ యొక్క విద్యా వ్యవస్థ, ట్రైనింగ్ అతని జీవితాన్నే మార్చేసింది. అమెరికాలో పేరొందిన సాఫ్ట్‌వేర్ ఇండస్ట్రీలలో మోహన్‌ది కూడా ఒకటి. ఈ మధ్యనే మోహన్ ఖమ్మం జిల్లాలో తాను చదివిన స్కూల్‌కి నాలుగు లక్షల రూపాయలు డొనేట్ చేసాడు.

టూకీగా మీరు జాయిన్ అవుదామనుకున్న నెట్ మార్కెటింగ్‌ని ఆరు నెలలు గమనించండి. మీటింగ్‌లకి వెళ్లండి. లీడర్లని కలవండి. అందులో జాయిన్ అయిన వాళ్ల వ్యక్తిత్వాన్ని, ప్రవర్తనను పరిశీలించండి. పుస్తకాలు చదవండి. జీవితాన్ని మార్పు చేయగల బిజినెస్ లేదా B చదరంలోకి దారి చూపే బిజినెస్ – అవునో కాదో గమనించండి.

ఇక్కడే మనం పప్పులో కాలు వేయకుండా చూసుకోవాలి. కొన్ని నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లు మిమ్మల్ని S చదరంలోకి నెట్టివేస్తాయి. వాళ్లు ఈ క్రింది విషయాలలో మీకు ట్రైనింగ్ ఇస్తారు.

1) వస్తువుల అవగాహన (Product Knowledge)

2) అమ్మకపు మెళుకువలు (Sales Skills)

3) ఏ విధంగా డబ్బు సంపాదించవచ్చు? (How will you eam money?)

ఈ ట్రైనింగ్ మీ జీవితాన్ని ఎంతమాత్రమూ మార్పు చేయలేదు - జాగ్రత్త ! దీనివలన మీరు కొద్ది వేల రూపాయలు (A few extra thousand rupees) మాత్రం సంపాదించగలరు. ఈ పాటికే మీరు జాయిన్ అయిన నెట్వర్క్ బిజినెస్ని పరిశీలించితే పై విషయం తేటతెల్లమౌతుంది.

6. విద్యా వ్యవస్థ (System of Education)

ఈ ప్రకరణంలో మనం నెట్వర్క్ విద్యా వ్యవస్థ ఎలా ఉండాలో చూద్దాం.

సాంప్రదాయ సిద్ధమైన మన విద్యా వ్యవస్థ మనకు ఏమి నేర్పిందో చూద్దాం. అంటే మన కాలేజీ డిగ్రీల వలన ఎటువంటి మనస్తత్వం అలవరచుకున్నామో చూద్దాం.

1) సాంప్రదాయ విద్యా వ్యవస్థ (Traditional Education) ముందుగా మనకి 'ఓటమి వలన భయం' (Fear of Failure) నేర్పింది. ఉదాహరణకు మనం డిగ్రీ చేసిన ఇంగ్లీషులో మాట్లాడలేం. దీనికి కారణం ఓటమి వలన భయం. ఒక్క సినిమాలలో మాత్రమే కాలేజీ గ్రాడ్యుయేట్ ధారాళంగా ఇంగ్లీషు మాట్లాడగలడు.

2) సాంప్రదాయ విద్యా వ్యవస్థ ఎక్కువగా భద్రత ఉన్న ఉద్యోగం చూసుకోమంటుంది (more job security). మనమందరం ఎక్కువగా గవర్నమెంట్ ఉద్యోగమో అని వెంపర్లాడడానికి కారణం ఇదే. మనం ఎంత ఎక్కువ ఉద్యోగ భద్రత కోసం చూసుకుంటామో మనం అంత తక్కువగా జీవితాన్ని శాసించగలం (less control over life). **ఇంకో నిజం ఏమిటంటే, భారత దేశంలో ఉద్యోగస్తులలో ఒక్క శాతం మాత్రమే గవర్నమెంట్ ఉద్యోగస్తులు.**

3) పొరపాట్లు చాలా తప్పు, వాటిని చేయకూడదని మన విద్యా వ్యవస్థ ఘోషిస్తూ వుంటుంది. మన పరీక్షా విధానం, మార్కుల కొలమానం తప్పులను ఎంచడంతోనే సరిపోతుంది. నీకు మంచి మార్కులు రాకపోతే ఎక్కువ జీతం వున్న ఉద్యోగం రాదు. ఈ విధంగా మన తల్లిదండ్రులు మనల్ని E లేదా S చదరంలోకి ప్రోగ్రామ్ చేస్తారు.

4) ఒక పిల్లవాడికి 5 సంవత్సరములు వచ్చేసరికి వాడు ఏడు లక్షల సార్లు 'No' అనే మాట వింటాడు. అటు వెళ్లకు, పడిపోతావ్, అలా చేయెద్దు, వద్దు మొదలగునవి తల్లిదండ్రులంటారు. ఇలా చదివితే నువ్వు ఖచ్చితంగ వెధవ అవుతావు అని క్లాసు టీచరు అంటాడు. ఈ రకంగా సాంప్రదాయ పెంపక వ్యవస్థ మరియు విద్యా వ్యవస్థ నెగిటివిటీని మన నర నరాల్లోకి ఎక్కిస్తుంది. **తప్పు చేస్తానేమో అని బలంగా అనుకునే వాడికి నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ చాలా చాలా మంచిది.**

5) MBA కాలేజీ టీచర్లు క్లాస్ రూంలో పాఠాలు చెప్పగలరు గాని, వాస్తవ ప్రపంచంలో విజయవంతంగా వ్యాపారం చేయలేరు. వారి దగ్గర శిక్షణ పొందిన శిష్యులు పరాభవించబడతామేమోనని (fear of rejection) భయంతో కాలేజీ నుంచి విడుదలౌతారు.

6) **శుశ్రుతం** (Sycophancy) : మన సాంప్రదాయ విద్యా వ్యవస్థ ఈ శుశ్రుతాన్ని (సేవ చేయడాన్ని) బాగా నేర్పిస్తుంది. యజమానికి ప్రియమైనదే చేయడం, యజమాని కనుసన్నలలో నడవడం మొదలగునవి. The Boss is always right అనే దృక్పథం కలిగి వుండడాన్ని గొప్పగా చెబుతుంది.

అక్బరు పాదుషా గారు ఓసారి వంగతోటలో వంకాయ కోసి తొడిమను పైకి పట్టుకుని బీర్బల్‌కి చూపిస్తూ,'వంకాయ గ్రేట్' అన్నాడట. వెంటనే బీర్బల్ 'అవును పాదుషా అందుకే భగవంతుడు దానికి కిరీటం పెట్టాడ'న్నాడట. పాదుషా గారు మాట మార్చి 'వంకాయలో పోషక పదార్థాలేమీ ఉండవు.... వ్యర్థం' అన్నాడట! వెంటనే బీర్బల్'అవును జహాపనా.... అందుకే దేవుడు దానిలోపల పుల్ల పెట్టాడన్నాడట. వంకాయ తొడిమలోని పుల్లను చూపిస్తూ.... ఏంటి నేనేదంటే అదే అంటావు, వంకాయ గురించి చెప్పమన్నారట పాదుషావారు.'నేను మీ బంటునే కాని వంకాయ బంటుని కాదు. అదెలా పోతే నాకేమన్నా'డట బీర్‌బల్.

నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ లో జీవితాన్ని మార్చగల విద్యా వ్యవస్థ ఇమిడి వుంటుంది. Network Business inherently contains Life Changing Business Education (LCE).

1) తప్పల నుండి నేర్చుకో

ఒక వ్యక్తి రెండు చెవ్వులు కాలిపోయి డాక్టర్ దగ్గరికి వెళ్లాడు.

డాక్టర్ : ఎలా కాలిందయ్యా ?

పేషంట్ : ఇస్త్రీ చేస్తుంటే ఫోన్ వచ్చింది. ఫోన్ అనుకుని ఇస్త్రీ పెట్టె చెవ్వి దగ్గర పెట్టుకున్నాను.

డాక్టర్ : (ఆశ్చర్యంగా) మరి రెండో చెవి ఎలా కాలింది ?

పేషంట్ : ఆ వెధవ మళ్ళీ ఫోన్ చేసాడు.

ఈ కథలో నీతి, పేషెంట్ తన మొదటి తప్పు నుంచి (చెవ్వి కాలిపోవడం) అనుభవం పొంది మళ్ళీ అదే తప్పు చేసాడు. నెట్‌వర్క్ ఎడ్యుకేషన్ తప్పల నుండి అనుభవం పొంది ఆ పొరపాటు మళ్ళీ చేయవద్దని మిమ్మల్ని ఉత్సాహపరుస్తుంది. Network Business allows you to learn from mistakes.

2) ఉద్యోగం సంపదకు హానికరం (Job is Injurious to Wealth).

నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ అంటే మీ స్వంత బిజినెస్ మీరే చేస్తున్నారన్నమాట. మీకు మీరే బాస్. దానివలన మీ జీవితం మీద మంచి కంట్రోల్ వుంటుంది. చక్కటి ఆర్థిక స్వాతంత్ర్యము (Financial Freedom) వస్తుంది. Financial Freedom అంటే ఓ పెద్ద సూపర్ మార్కెట్‌కి వెళ్ళి అక్కడ నచ్చిన వస్తువుని ఖరీదు చూడకుండ కొనడమే. అలాగే, అందరూ నవ్వుతున్న ఫేమలీ ఫోటో లోంచి ఇంటి యజమానిని తీసివేసిన అందరూ నవ్వుతూ వుండాలి.

3) అపజయాల నుండి నేర్చుకునేదే విజయం (Success is learning from failure).

నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో మనం ఎవరినైనా జాయిన్ అవ్వమని చెప్పగానే వారు వెంటనే జాయిన్ కాకపోవచ్చు. అప్పుడు మనకు చాలా నిస్పృహ కలిగి అపజయం అనుభవిస్తాము. ఆ అపజయం నుండే విజయం వైపు నడవమని బిజినెస్ ఎడ్యుకేషన్ చెబుతుంది.

అమెరికాలో ఒక వ్యక్తి ఈ క్రింది అపజయాలు వరుసగా పొందాడు.

సంవత్సరాలు	అపజయం
21	బిజినెస్‌లో
22	ఎలక్షన్‌లో
24	బిజినెస్‌లో
26	ప్రియురాలి మరణం
27	నరాల బలహీనత
34	ఎలక్షన్‌లో
45	ఎలక్షన్‌లో
47	వైస్ ప్రెసిడెంటు
49	ఎలక్షన్‌లో

అతని పేరే అబ్రహం లింకన్. తన 52వ ఏటన మాత్రమే అమెరికా ప్రెసిడెంట్ కాగలిగాడు. పై అపజయాల అనుభవాలలో దేని దగ్గరైనా అతను విజయం వైపు పయనించడం మానివేయవచ్చును అది సులువు కూడా. కాని అబ్రహం లింకన్ అలా చేయలేదు. ఎన్ని అపజయాలు ఎదురైనా వాటి నుండి అనుభవం గ్రహించాడు. అబ్రహం లింకన్ ప్రెసిడెంట్‌గా అమెరికాలో బానిసత్వం నిర్మూలించాడు. 'అపజయం ఎదురవ్వగానే ఒక మంచి అనుభవం వచ్చిందనుకోవాలి'.

4) Positive Mental Attitute (PMA)

ఏ జీవనంలోనైనా ఆర్థికంగా విజయం సాధించిన వ్యక్తి చాలామంది కంటే దెబ్బతిన్న వ్యక్తి. ఈ విషయం మనం ఎప్పుడూ గుర్తుపెట్టుకోవాలి. నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో నున్న విద్యా వ్యవస్థ మంచి PMA తో పాటు క్రింది విషయాలు కూడా పెంపొందించే తోడ్పాటు ఇస్తుంది.

a) విజయ దృక్పధం (Attitute of Success)

b) నాయకత్వ లక్షణాలు (Leadership Skills)

c) వ్యక్తీకర నైపుణ్యం(Communication Skills)

d) పరాభవ భయాన్ని అధిగమించడం(overcome fear of rejection)

e) మనీ మేనేజిమెంట్

f) పెట్టుబడుల నైపుణ్యం (Investment Skills)

g) టైం మేనేజిమెంట్

h) గోల్ సెట్టింగ్

ఇప్పటి వరకు మనం చదివింది సాంప్రదాయ విద్యా వ్యవస్థకి, నెట్‌వర్క్ ఎడ్యుకేషన్‌కి వున్న తేడా కాబట్టి నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ (NWB) లో జాయిన్ అయితే దాని నుంచి Life Changing Education తద్వారా Life Changing Business గురించి తెలుసుకోగలం.

NWB ⟶ LCE ⟶ LC 'B'

అయితే ఈ Life Changing Education ఏమిటి, నేర్చుకోవడానికి ఎన్నాళ్లు పడుతుంది ?

ఈ ప్రోగ్రాం నేర్చుకోవడానికి మొత్తం 2 నుంచి 3 సంవత్సరాలు ఖచ్చితంగా పడుతుంది. ఇంకా ఈ ప్రోగ్రాంని తట్టుకుని నిలబడే వారి సంఖ్య 5% (Survival rate) మాత్రమే వుంటుంది. The survival rate in this training programme of Life Changing Education is only 5%. అయితే చాలా మంది మధ్యలోనే ఆగిపోతారు. దానివలనే Survival rate చాలా తక్కువ వుంది. రాత్రికి రాత్రే (over night) B చదరంలోకి మనం మారలేం (అమితాబ్ బచ్చన్‌కి తప్ప!). ఈ Life Changing Education ద్వారా నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ నుంచే మనం B చదరంలోకి అడుగుపెట్టగలం. అందుకే 2-3 సంవత్సరాలు పడుతుంది. జీవితంలో పెద్ద మార్పు ఆశిస్తున్నప్పుడు అది కాల క్రమేణా జరుగుతుంది. A BIG CHANGE IN LIFE TAKES TIME.

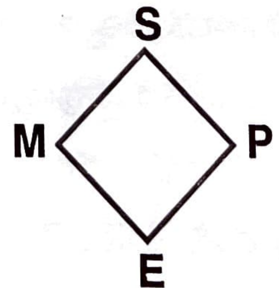
7. జీవితాన్ని మార్చగల విద్యా వ్యవస్థ (Life Changing Education)

S = Spiritual Education (ఆధ్యాత్మిక విద్య)

M = Mental Education (మానసిక విద్య)

P = Physical Education (శారీరక విద్య)

E = Emotional Education (ప్రేరణ విద్య)



Spiritual Education :

భారత జాతి గర్వపడే ప్రపంచ ప్రఖ్యాతి చెందిన మెజీషియన్ P.C. సర్కార్ T.V. లో మాట్లాడమంటే ఏమిటి మాట్లాడుతాడు ? ఆయన లోని మానవ ఆత్మ (Human Spirit) మాట్లాడుతుంది. "భారతదేశం మేజిక్ లోనే కాదు, అన్ని రంగాలలో కూడా నెంబర్ వన్‌గా ఉండాలి". ఈ విషయం ఆయన పెదివుల నుంచి రాదు. ఆయన అంతరాళల్లోంచివస్తుంది. ఆ విషయం ఆయన చెబుతున్నప్పుడు మొహంలోను, బాడీ లాంగ్వేజీలోను మనకు చాలా స్పష్టంగా అర్థం అవుతుంది. పై వాక్యం ఓ రాజకీయ నాయకుడు మాట్లాడితే మనకి అతని ఆత్మ బదులు అతని కపటం, స్వార్థం మనం సులువుగా అర్థం చేసుకుంటాము. ఒకవేళ మనల్ని T.V. లో మాట్లాడమంటే ? మనలోని వున్న ఆ మానవ ఆత్మని ఎలా వెలుపలకి తీసుకొని వస్తాము. దీనిని ఈ వాస్తవ ప్రపంచ వ్యాపారమైన నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ మనకి నేర్పుతుంది.

తెలుగు, తమిళనాట లారెన్స్ రాఘవేంద్ర అంటే తెలియని వారు వుండరు. అతనికి 5 సంవత్సరాలప్పుడు శరీరం మొత్తం కుడివైపున పోలియో లాంటి వ్యాధి వచ్చి చచ్చుపడి పోయింది. అప్పుడు రాఘవేంద్ర స్వామిని కొలిస్తే 12వ ఏటన బాగుపడింది. అప్పటి నుంచి అతని పేరు లారెన్స్ రాఘవేంద్ర. ఏదయితే అతని శరీరానికి వ్యతిరేకమే దానినే (డాన్స్) అతను వృత్తిగా స్వీకరించాడు. అతనిలోని మానవ ఆత్మ ఆ పనికి పురి గొల్పింది. ఇంకా అద్భుతమేమిటంటే లారెన్స్ ఎక్కడా డాన్స్ నేర్చుకోలేదు. భారతదేశం (ప్రస్తుతం ఇంటర్నేషనల్ ఫేమ్) అంతా ఇష్టపడేA.R. రెహ్మాన్ తన 9 వ ఏట తండ్రి మరణ శయ్యు దగ్గర గడిపాడు. అందరి బాల్యం లాగ అతని బాల్యం ఉద్రూతలూగలేదు. అతని మానవ ఆత్మ హోటల్స్‌లోని ఆర్కెష్ట్రా ప్లేయర్ నుంచి'చిన్ని చిన్ని ఆశ' వరకు నడిపించింది.

ఈ నెట్‌వర్క్ మార్కెటింగ్‌లో మన క్రింది వ్యక్తి గొప్పవాడయితే గాని మనం గొప్ప వాళ్లం కాలేము. అదే నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ యొక్క అందం, అద్భుతం ! అందువల్ల మన క్రింది వ్యక్తి యొక్క అభివృద్ధి మనం

తప్పకుండ మనసా వాచా కోరుకోవాలి. అంటే మనకున్న రాగ ద్వేషాలు వదిలించుకొని మానవ ఆత్మతో అందరూ బాగుండాలని కోరుకోవాలి. ఈ రకమైన నైతిక మార్పు క్రమేణా వాస్తవ బిజినెస్ (Real World Business) లో వస్తుంది. అప్పుడు మనం కూడా నెహ్రూ (John F Kennedy) లాగా "**ఈ దేశం నాకేం ఇచ్చిందని కాదు - నేను ఈ దేశానికి ఏమి ఇచ్చాను**" అని మనః స్ఫూర్తిగా అనగలం.

విశ్వవిఖ్యాత శాస్త్రవేత్త ఐన్ స్టీన్ ఇలా అంటాడు.

"వ్యక్తిగత విజయం కంటే నైతిక విలువలున్న విజయం గొప్పది

" Not Man of Success But Man of Value".

<u>Mental and Physical Education :</u>

నేను ప్రొద్దునే లేచి Exercise చెయ్యాలని రాత్రి అనుకుంటాను. ఇది మానసిక విద్య లేదా మానసిక ఆలోచన. కాని నేను ప్రొద్దున్న నిద్ర లేవనే లేవను. ఇది శరీరక విద్య. చూశారా మానసిక విద్యకి శరీరక విద్యకు ఎంత దూరం ఉందో! నేను సిగరెట్లు మానాలనుకుంటాను కాని మానను. మనం చాలా పనులు చెయ్యాలనుకుంటాం కాని ఎన్నాళ్లయినా చెయ్యం. ఆఖరుకి రావణ బ్రహ్మకి కూడా ఈ రెండు విద్యలను సమన్వయ పరచడం చేత కాలేదు (రాముడు – లక్ష్మణుడు – రావణుడు కధ చూడండి).

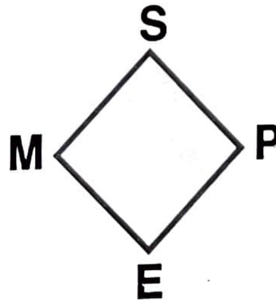
కాని ఈ నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ (Real World Business) ఈ మానసిక, శరీర విద్యలను సమన్వయ పరిస్తేనే కాని మనకు విజయం సిద్ధించదు అని చెబుతుంది. మనం ఉత్తరం రాయాలని అనుకుంటాం కాని ఎన్నాళ్లకి రాయం. మనం తయారు చేసుకున్న లిస్ట్‌లోని స్నేహితులను మనం అనుకున్న వెంటనే కలవాలి. అలాగే బిజినెస్ ప్లాన్ Explain చేయడంలో మనకి వచ్చే క్రొత్త ఆలోచనలకి శరీరక రూపం (విద్య) ఇవ్వాలి. తప్పదు! మనం ఈ నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌ని ముందుగా Part-time గా ప్రారంబిస్తాము. కాబట్టి, మనం బిజినెస్ ప్లాన్ చెప్పడానికి కాలాన్ని సద్వినియోగ పరచుకునే ఆలోచనలకి – శరీరక రూపం కరెక్ట్‌గా ఇవ్వాలి.

Mental Education + Physical Education = Action.

Emotional Education (ప్రేరణ విద్య)

మీరు ఓ ముఖ్యమైన పనిమీద బయలుదేరి బస్‌స్టాపుకు వచ్చారు. ఓ పది నిమిషాలలో బస్ వస్తుందనుకున్నారు. కాని అరగంట అయిన రాలేదు. మీకు విసుగు, కోపం, దుఃఖం వస్తాయి. మీరు అనుకున్నట్టుగా బస్సు దొరికితే మీ పని జయప్రదంగా నిర్వర్తించవచ్చు. కాని ఇప్పుడు మీ సంతృప్తిని వాయిదా (delayed gratification) వేయవలసి వస్తోంది. ఎప్పుడైతే మీకు కోపం, చిరాకు ఎక్కువ అయ్యాయెూ, అప్పుడు మీరు చేయబోతున్న పనిని సక్రమంగా నిర్వర్తించలేరు. ఈ ఫీలింగ్స్‌ని తగ్గించుకోమని చెప్పేదే ప్రేరణ విద్య.

మీరు చేస్తున్న నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లోకి జాయిన్ అవ్వమని మీ స్నేహితులని అడుగుతారు. మీరు Expect చేసిన విధంగా వాళ్లు జాయిన్ అవ్వరు. దాంతో మీకు నిస్పృహ వస్తుంది. "ఛస్ ! నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ లేదు ఏమీ లేదు' అని అనిపిస్తుంది. ఇటువంటి ఉద్రేకాలను అధిగమించమని, సంతృప్తిని వాయిదా వేయమని (delayed gratificatin) నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ చెబుతోంది. మీ Upline ఈ విషయంలో మీకు తగిన సలహాదారునిగా పనిచేసి మీకు Emotional Education ని అందచేస్తాడు. దాంతో మళ్ళీ మీరు నారల్ స్థాయికి వచ్చేస్తారు.



నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ ఈ నాలుగు విద్యలను (SMPE) కలిపి ఒకేసారి మనకు అందిస్తుంది. దీనినే Life Changing Education (LCE) అని అంటారు. ఇది కాలేజీ డిగ్రీ ఎడ్యుకేషన్ కాదు. **ఇది నిజ జీవిత**

విద్య. " This is Real Life Education ".

మీరు నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ జాయిన్ అయ్యేముందు ఈ Real Life Education కి ఇష్టపడుతున్నానా ? " నేను మార్పునకు సిద్దపడుతున్నానా ?" అని ప్రశ్నించుకోండి.

నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ ద్వారా B చదరంలోకి అడుగుపెడదామనుకునే వాళ్ళు ఈ క్రింది మార్పులను వెంటనే అవలంబించండి.

1) వాతావరణం మార్చండి (Change environments)

ఎప్పడూ చేసే పనులే చేయకండి. ఎప్పడు కలిసే స్నేహితులనే కలవకండి. ఎప్పడు వెళ్లే రెస్టారెంట్‌కి వెళ్లకండి. ఆఫీస్ అయిపోయాక B చదరంలోని వ్యక్తులతో టైం గడపడానికి ప్రయత్నించండి.

2) 6 Months to 5 years :

నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో జాయిన్ అయ్యాక గరిష్ఠంగా 5 సంవత్సరాలు అందులో కొనసాగండి. ప్రతి ఆరు మాసాలకొకసారి Stratergy ని మార్చండి. అప్పడే గొంగళిపురుగు సీతాకోక చిలుకగా మారుతుంది.

3) Don't Spend time in E or S Quadrants :

E లేదా S చదరంలోని వ్యక్తులతో కాలం గడిపితే, E లేదా S లెవెల్ థింకింగ్ వస్తుంది. ఆ చదరాలలోనే వుండిపోతారు.

4) No Election Canvassing :

ఎవరికైన నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ ప్లాన్ చెబుతున్నప్పడు 'మీ ఓటు నాకే' అన్నట్లు చెప్పొద్దు. వారిని స్వతంత్రంగా జాయిన్ అవ్వమని Encourage చెయ్యండి.

ఈ క్రింది కారణాల వలన B చదరంలోకి అడుగుపెట్టలేము.

(a) E లేదా S చదరంలోని వ్యక్తులు డబ్బు కోసం మాత్రమే పని చేస్తారు. కాబట్టి వారు ఆ చదరాలలోనే వుండిపోతారు. వారు SMPE విద్యా వ్యవస్థ అర్థం చేసుకొని తమని తాము మార్చుకోవాలి.

(b) నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో జాయిన్ అయ్యే చాలామంది చాలా త్వరగా వదిలివేస్తారు.

(c) చాలామందికి Help yourself and Help others యొక్క అర్థం నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ ఫిలాసఫీ అని తెలియదు.

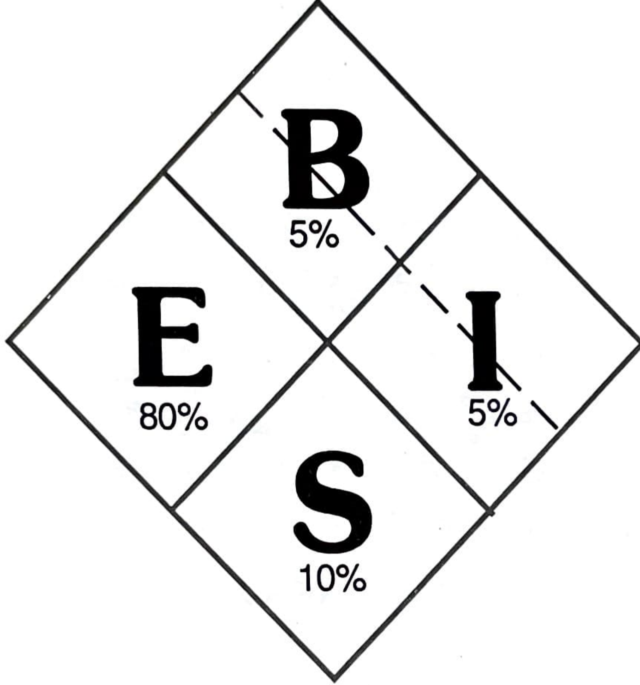
(d) FINISH LINE :

ఇది చాలా ముఖ్యమైన పాయింట్. వంద కిలోమీటర్ల పరుగు పందెం జరుగుతూ వుంటె, అందులో పాల్గొనే చాలామంది త్వరితిగతిన పరుగు విరమించుకుంటారు. కొంతమంది 95 కిలోమీటర్ల వద్ద విరమించుకుంటారు. ఎవరైతే విజయాన్ని బలంగా కాంక్షిస్తున్నారో వారు ఏది ఏమైనప్పటికి వంద కిలోమీటర్లు పరుగును పూర్తి చేస్తారు. పందెంలో మొదట వచ్చామా / రాలేదా అనే విషయం మీద శ్రద్ధ వహించరు. మొత్తం రేసు కంప్లీట్ చేయడానికే చూస్తారు. ఈ సూత్రం నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌కి చాలా విలువైంది.

(e) ప్రకృతిని గమనించండి (Observe Nature) : ఒక చెట్టు మీద గూడులో అప్పడే ఒక పక్షి పుట్టింది. ఆ రోజు సాయంత్రానికి దానికి రెక్కలు కొద్దిగా వచ్చాయి. మరునాడు ప్రొద్దున్న ఆ పక్షి ఎగరడానికి ప్రయత్నిస్తుంది. అయితే ఏ విధంగా ఎగురుతుంది ? ముందుగా చెట్టుమీద నుంచి పైకి ఎగురబోయి, భూమి ఆకర్షణ శక్తికి క్రిందికి జారిపడి, అంతలోనే సంబాళించుకుని భూమికి తగలకుండ పైకి ఎగురుకుంటు వెళ్లిపోతుంది. U ఆకారంలో ముందుగా నేల దిశగా కొంత పడిపోయి, తరువాత పైకి తీస్తుంది. నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో సరిగ్గా ఇలాగే జరుగుతుంది, అంతే తప్ప నిచ్చెన మెట్లు లాగ వుండదు.



8. ఏనుగు కుంభ స్థలం(B చదరం)



★ లీవరేజ్ (Leverage) అంటే అర్థం తెలుసుకోండి (సంపదను సృష్టించండి పుస్తకం చదవండి). తక్కువ శ్రమతో ఎక్కువ డబ్బు సంపాదించండి. ఒక క్రేన్ యొక్క లీవర్ తక్కువ శ్రమతో ఎక్కువ బరువు మోయగలదు. ఈ సూత్రాన్ని ఆర్కె మిడీస్ కనిపెట్టాడు. 'నాకు నిలబడడానికి జాగా ఇస్తే ఈ భూమినే ఎత్తగలను' అని ఆయన అన్నాడు. Earn more and more by working less and less. B చదరంలోని వ్యక్తికి ఈ సూత్రం బాగా తెలుసు.

★ Believe in Network : నెట్‌వర్క్, నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌ల మధ్య తేడా గ్రహించి, నెట్‌వర్క్ వ్యవస్థ మీద నమ్మకం ఉంచండి. B చదరంలోని వ్యక్తి ఏ వ్యాపారాన్ని అయిన నెట్‌వర్క్ లాగ మార్చగలనేమోనని ఆలోచిస్తాడు. (ఉదాహరణకి చందన బ్రదర్స్, Eenadu T.V.).

★ Smarter than He : B చదరంలోని వ్యక్తులు తమకంటే తెలివైన వాడికోసం చూస్తారు.

★ Money Flows To Leader :

వస్తువులు / సేవల వలన డబ్బు వ్యాపారంలోకి రాదు. మంచి నాయకులు, మేనేజిమెంట్ టీమ్‌ల వలన ఎక్కువ డబ్బు వ్యాపారంలోకి అడుగడుతుంది.
Money does not go to the business with the best products or services. But with the Best Leaders and Management Teams.

★ నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో 5% మాత్రమే సక్సెస్ వుంటుంది. అంటే 95% ఫెల్యూర్ వుంటుంది. 5% మాత్రమే చూడండి. 95% ని చూడొద్దు. నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో జాయిన్ అయి, సక్సెస్ అయిన ప్రతివ్యక్తి మొదట తాను 95% లో పడడానికి ఇష్టపడుతున్నాడన్న మాట. I am also willing to be part of 95% అని అనుకోవాలి. అబ్బో చాలా రిస్క్ వుందే!

★ Keep Learning : మనం చేసే ప్రతి పనిలోని రిస్క్ వుంది. ఆఖరుకి స్కూటర్ డ్రైవింగ్ కూడా రిస్క్‌తో కూడుకున్నది. రిస్క్ తీసుకోకపోతే అందమైన సాయంత్రాలు స్కూటర్ మీద హాయిగా ప్రయాణించగలమా! కాబట్టి రిస్క్ తీసుకోవడం నేర్చుకోవడంలో ఒక భాగమే ! కావున ఎల్లప్పుడు నేర్చుకుంటూ వుండాలి. Keep Learning.

★ Law Making People : B చదరంలోని వ్యక్తులే చట్టాన్ని తయారు చేస్తారు (Indirect గా).

★ Rules the Society Indirectly : B చదరంలోని వ్యక్తులు సంఘాన్ని (Indirect గా) పాలిస్తుంటారు.

ఏనుగు కుంభ స్థలమైనB చదరం గురించి బాగా పరితపించండి.

అంత డబ్బు ఉందా ?

నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో అంత డబ్బు ఉందా అని మనం అనుమానం పడనక్కరలేదు. ఇప్పడు ప్రతి స్వతంత్ర వ్యాపార వేత్త నెట్ మార్కెటింగ్ లోకి అడుగుపెడుతున్నాడు. American On Line (AOL) మరియు Time Warner లు కలిసి నెట్‌ని డెవలప్ చేస్తున్నారు. ఇంకా Kedia, Modi, WWW

(World Wide Web)లు – ఇవన్నీ నెట్ మార్కెట్ లోకి ఎప్పుడో అడుగుపెట్టాయి. దీనవలన ఒక నెట్ వర్కర్ కొలది కాలంలోనే వృత్తి నిపుణులు (డాక్టర్లు, లాయర్లు, C.A. లు, etc.) కంటే ఎక్కువ సంపాదించగలడు. **ప్రపంచంలో నెట్ వర్క్ బిజినెస్‌లో విజయం పొంది స్వంత విమానాలు కొన్న వారున్నారంటే అతిశయం కాదు!.**

★ Metcalf's Law : ప్రపంచంలో మొదటి టెలిఫోన్ కనిపెట్టినప్పుడు వాటి అమ్మకాలు ఎలా జరిగాయో ఆలోచించండి. మీరు ఒక టెలిఫోన్‌ని కొనమన్నప్పుడు ఎవ్వరైనా ఇలా అంటారు "సరే! నేను కొంటాను. కాని అవతలి వ్యక్తికి కూడా టెలిఫోన్ వుండాలి కదా మరి ?". అవతలి వ్యక్తికి టెలిఫోన్ లేకపోతే మన దగ్గర వున్నా ప్రయోజనం లేదు. దాని విలువ సున్నా! కాని టెలిఫోన్ ఇండస్ట్రీ నెట్‌వర్క్‌గా ఎలా పెరిగిందో ఒక్కసారి చూడండి.

Network Economic Value = $(\text{No. of users})^2$

ప్రపంచంలో ఒక్క టెలిఫోన్ మాత్రమే వుంటే దాని ఆర్థిక విలువ= $1^2 = 1$

ఇద్దరికి వుంటే దాని ఆర్థిక విలువ = $2^2 = 4$

ముగ్గురికి వుంటే దాని ఆర్థిక విలువ = $3^2 = 9$

75 మందికి వుంటే ఆర్థిక విలువ = $75^2 = 5625$

చూశారా తక్కువ మంది వాడకందార్లు ఉన్నా ఆర్థిక విలువ గుణ శ్రేఢిలో ఎలా పెరుగుతోందో !

★ Beauty of Network : నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ లోకి ప్రవేశం సామాన్య మానవుడికి అందుబాటులో వుంటుంది.

"సగటు ఆదాయం కల వ్యక్తి ధనవంతుడు కావడానికి ఏకైన మార్గం నెట్‌వర్క్ బిజినెస్" Robert Kiyosaki, Business School, USA.

నెట్‌వర్క్ బిజినెస్ పెరుగుతూ వుంటుంది. (It continues to grow).

★ ప్రజలకి ఎక్కువ (ఆర్థిక) స్వాతంత్ర్యం కావాలి (People want more freedom) : ప్రతివారు గొప్పవారు కావాలని అనుకుంటున్నారు.

పూర్వం ఉద్యోగం అంటే కష్టపడు - గొప్పగా విరమణ చేయ్. కాని ఇప్పుడు ప్రభుత్వ / ప్రయివేటు ఉద్యోగం అంటే కష్టపడు - పేదగా విరమణ చేయ్.

(People want to be rich. Earlier job : Work hard - Retire happy. Present job : Work hard - Retire poor.)

★ ఇప్పుడు రిటైర్‌మెంట్ పోర్టు ఫోలియోలు లేవు. (No Retirement Portfolios) : ఎక్కువ మంది ప్రజలు మేల్కొన్నారు. పారిశ్రామిక యుగం నుంచి ఇన్‌ఫర్‌మేషన్ యుగంలోకి అడుగు పెట్టాం. దాని వలన కమ్యూనికేషన్ చాలా సులువైంది. కాబట్టి మీరు ధరఖాస్తు చేసే గొప్ప ఉద్యోగానికి, దేశం మొత్తమే కాదు ప్రపంచ మంతా అప్లై చేయవచ్చు. దుబాయిలో ఉద్యోగానికి మీతో బాటు పాకిస్థాన్, బంగ్లాదేశ్, శ్రీలంక మొదలగు వారంతా అప్లై చేస్తూ మీకంటే తక్కువ జీతానికి పనిచేయవచ్చును. తద్వారా జీతం తగ్గిపోవచ్చును. లేదా ఉద్యోగం దొరకడం కష్టం కావచ్చు.

★ ప్రపంచం మేల్కొంది : ఆర్థిక వలస (Economic Shift) ఇప్పుడు అమెరికా నుంచి ఆసియా దేశాలకు మారబోతోంది. ఎక్కువ MNC బిజినెస్‌లు ఇప్పుడు ఇండియాలో కేంద్రీకృత మౌతున్నాయి. దీని వలన ఎక్కువ ఉద్యోగాలు ఉద్భవించవచ్చు గాని, జీతాలు (ప్రైవేటు వ్యవస్థలో) చాలా తక్కువగా ఉంటాయి. **ఉదాహరణకి ఆంధ్రప్రదేశ్‌లో ఎక్కువగా స్కూల్లు, ఎడ్యుకేషన్ సంస్థలు ఏర్పడ్డాయి. కాని అందులో పనిచేసే టీచర్లకు మూడు, నాలుగు వేలు కంటే జీతం ఉండదు.**

★ ౨౦౧౦ కి ఆర్థిక మాంద్యం రావచ్చు. ఎక్కువ మంది త్వరితగతిన గొప్పవారు కావాలని షేర్లు, రియల్ ఎస్టేట్, చిట్స్ మొదలగు ఇన్వెస్ట్‌మెంట్లలో డబ్బు పెట్టి చేయి కాల్చుకుంటారు. ఈ రకంగా దారుణంగా డబ్బు పోగొట్టుకున్నవారు డిప్రెషన్‌కు లోనవుతారు. దిన పత్రికలలో రోజుకొక సంస్థ బోర్డు తిప్పివేయడం మనం చదువుతునే ఉన్నాం. ఎప్పుడైతే ఎక్కువ మంది ప్రజలు మాంద్యంలో చిక్కుకుంటారో అప్పుడు ఆర్థిక మాంద్యం వస్తుంది.

ఎక్కువ జీతాల ఉద్యోగాలు ఇంక లేవు(No High Paying Jobs) : ౧౯౯౦ వ దశకంలో కంప్యూటర్ ఉద్యోగాల్లో చాలా ఎక్కువ జీతాలు ఇచ్చేవారు. ౨౦౦౦ నుండి ఆ ఒరవడి తగ్గింది. ఎందుకైనా మంచిదని ముందుగానే తక్కువ జీతాలు చెల్లిస్తున్నారు.

ముగింపు (Conclusion)

"వ్యాపారాలు, పెట్టుబడులు ఉమ్మడి ఆటలు"

"Business and Investing are Team Sports"

"విజయవంతమైన వ్యక్తికి, బాగా విజయవంతమైన వ్యక్తికి గల తేడా వారు కనే కలల స్థాయి మాత్రమే"

" The difference between a successful person and a very successful person is the size of the dream".

"డబ్బు గురించి తన మదిలో అనుకుంటున్న ఆలోచనా సరళి మార్చగలిగితే - బాహ్యంగా అతని డబ్బు ప్రపంచంలో మార్పు వస్తుంది"

"If you change the way a person thinks about money on their inside, you change their world of money on the outside"

ఓ పది సంవత్సరాల కుర్రాడు చాలా జోరుగా పరిగెడుతున్నాడు. రాజుగారు వాడిని ఆపి, "ఎక్కడికి అంత జోరుగా పరిగెడుతున్నావు" అని అడిగారు.

"ఊరికి ఉత్తర భాగంలో రహదారి ప్రక్కన ఎవరిదో రూపాయి పడిపోయిందట. అది తెచ్చుకోవడానికి వెళ్తున్నాను" అని ఆ కుర్రాడు అన్నాడు ఆయాస పడుతు.

వాడి అలసట చూసి జాలివేసి రాజుగారు తన జేబులోంచి రెండు రూపాయలు తీసి కుర్రాడికి ఇచ్చారు. ఆ కుర్రాడు రెండు రూపాయలు తీసుకొని మళ్ళి పరుగు ప్రారంభించబోయాడు.

రాజుగారు ఆపి, "మళ్ళీ ఎక్కడికి" అని అడిగారు.

"ఆ రూపాయి తెచ్చుకోవడానికి"

"అంతకు రెట్టింపు వుందిగా"

"రెండు రూపాయలు ఉన్నా, ఆ రూపాయి ఊరికినే వస్తుందిగా".

రాజుగారు మరింత జాలిపడి పది రూపాయలు ఇచ్చారు. కుర్రాడు మళ్ళీ పరుగు ప్రారంభించ బోయాడు. రాజుగారు రేటు పెంచేరు. అలా రాజుగారు పట్టుదలకు పోయి పెంచుకుంటూపోయారు.

"సరే నీకు అర్ధ రాజ్యం ఇస్తాను. ఆ పరుగు ఆపు".

"అలాగే మహరాజా! కాని నాకు అర్ధ రాజ్యం ఊరికి ఉత్తర భాగం వైపున ఇవ్వాలి సుమా".

1) బాగా పేరున్న నెట్ మార్కెటింగ్‌లోనే జాయిన్ అవ్వండి. క్రొత్తగా పెట్టి, పేరు తెచ్చుకుంటున్న నెట్ మార్కెటింగ్ అయితే ఆ పేరు పెంచడానికి మీరు పనిచేయాలి. మరి మీరెప్పుడు మీ గురించి పని చేసుకుంటారు?

2) కరెక్ట్ గైడును (Mentor) చూసుకుని జాయిన్ అవ్వండి. మాటల గారడీతో జాయిన్ అయిన కొన్ని నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లు మిమ్మల్ని S చదరంలోకి నెట్టి వేస్తాయి. (జాగ్రత్త! గొడ్డులాగ కష్ట పడాలి).

3) మీరు జాయిన్ అవ్వబోతున్న నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌కు జీవితాన్ని మార్పుచేయగల విద్యా వ్యవస్థ (Life Changing Business Education) ఉండేలా చూసుకోండి.

4) ఒక గోల్‌ని ముందుగా నిర్ణయించుకోండి. సాధారణంగా మీరు ధనవంతులు కావడానికి ఆరు నెలల నుండి 5 సంవత్సరాలు పడుతుంది. త్వరత్వరగా డబ్బు రావాలని ఎదురు చూడవద్దు. మనీ , ఫ్లో ప్రకరణంలో Asset Building Plan ని మరియొకసారి చదవండి.

౫) గోల్‌ని ఖాయం పర్చుకోండి (Stick to the goal) : గోల్‌ని నిర్ణయించుకున్నాక దానిని ఖాయ పర్చుకోండి. ఇక్కడ ఉద్రేకాలకు లోను కావద్దు. ప్రేరణ విద్య (Emotional Education) మరియు Finish Line మరియొకసారి చదవండి.

౬) గోల్‌ని నిర్వచించండి (Define the goal) : దేనిగురించి మీరు నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లో జాయిన్ అవుతున్నారో చాలా ఖచ్చితంగా తెలుసుకోండి.

(a) జీతం కాకుండా నెలకు రెండు, మూడు వేల Extra ఆదాయం కోసమా ?

(b) ఉద్యోగంలో జీతానికి ప్రత్యన్మాయం కోసమా ?

(c) జీవితంలో మార్పు కోసమా ? అంటే నెలకు పది లక్షల ఆదాయం కోసమా ?

నాయకుడు అవ్వండి (Become a Leader)

మీరెప్పుడయితే లీడర్ అయ్యారో డబ్బు దానంతటదే వచ్చి మీకు చేరుతుంది. కాబట్టి NLP లో చెప్పినట్లు లీడర్‌కి ఉండవలసిన అర్హతలు, ప్రవర్తన, క్వాలిటీస్ మొదలగునవన్నీ ముందుగా మీరు సంతరించుకోండి (Modelling). అప్పుడు ఏదో ఒక రోజు మీరు లీడర్ అవుతారు.

WISH YOU ALL THE BEST

Don't be Carried Away!

Drawbacks of a Net Working Business

Network Business లో చెప్పేవన్నీ కరెక్ట్ కాదు. ఇది ఒక మంత్ర ప్రచారం లా వస్తువు కోసం మొదలు పెడతారు. ఉదాహరణకు Singapore Goverment ఏ Network Business ను official గా allow చెయ్యదు. ఎందుకంటే వారి లాజిక్ ప్రకారం మార్కెట్ లో ఉన్న అన్ని వస్తువుల్ని Consumer తనకు ఇష్టమైన దానిని ఎంచుకోవాలి తప్ప, మా Network Business లో ఉన్న వస్తువు ను మాత్రమే కొను, ఇది చాలా గొప్పది అని Force చెయ్యకూడదు. తాను ఏది కొనుక్కోవాలో Consumer Choice కు వదిలి పెట్టాలి. Consumer వల్లే మనం business లు చెయ్యగలుగుతున్నాం. మా Network Business Singapore పోకండి అన్నది అబద్దం. ఎలాగే Factory లో manufacture అయిన వస్తువు మీ చేతికి రావడానికి అయ్యే రవాణా ఖర్చు (Courier charges) Network Business లో మీమీదే వేస్తారు. అదే Traditional Market లో అన్ని factory ల వస్తువులను పెట్టి లారీలో కొని, అతి తక్కువ Transport charge తో వస్తువు మీ వీధి లోకి వస్తుంది. Variety అన్నది మానవునికి సహజాతం. Network Business వలన ఆ variety ని కోల్పోతాం. ఎప్పుడూ అవే వస్తువులు, పేస్ట్ లు వాడాలి.

→ Next Page

అసలుగ అన్ని నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లు
చట్టబద్ధమైనవే. నాకు పడని నెట్
వర్క్ బిజినెస్ మీద నా Influence
తో Police ride చేయించి media కు
ఇది Network Business కాదు, ఇది ఒక
స్కీమ్ బిజినెస్ అని వక్రీకరిస్తాను.
నెట్‌వర్క్ బిజినెస్‌లలో నష్టం
ఉంది తప్ప మోసం లేదు. Amway
లాంటి పెద్ద కంపెనీకి పైన చెప్పిన
ఆరోపణల్లో తప్పు లేదు.

రవి కిషోర్ మల్లాప్రగడ
09-09-2003